

مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية

GLOBAL ISLAMIC ECONOMICS MAGAZINE

العدد (١٨) - نوفمبر ٢٠١٣ - محرم ١٤٣٥ هـ

مجلة شهرية (إلكترونية) فصلية (مطبوعة) تصدر عن المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية بالتعاون مع مركز أبحاث فقه المعاملات الإسلامية

- خياراتنا الصعبة بين ترجمة العلوم الاقتصادية وترجمة العقول الاقتصادية
- أهمية رأس المال الفكري للمصرفية الإسلامية
- مدى أهمية هامش الجدية في بيع المرابحة للآمر بالشراء

هدية العدد

دار إحياء للنشر الرقمي

فقه المحاسبة الاجتماعية

Social Accountancy Fiqh

(الطبعة الثانية)

الدكتور/ سامر مظهر قنطقجي

مركز الدكتور سامر قنطقجي لتطوير الأعمال

تأسس عام ١٩٨٧

اختصاصاتنا..

دراسات

1. التكامل مع نظم المحاسبة
2. الأنظمة المتكاملة

التعليم والتدريب

1. دراسة اللغة حول العالم
2. متابعة الدراسات العليا عن بعد (BA, MA, PhD).
3. مركز امتحانات معتمد Testing Center
4. دبلومات و دورات مهنية اختصاصية.

استشارات

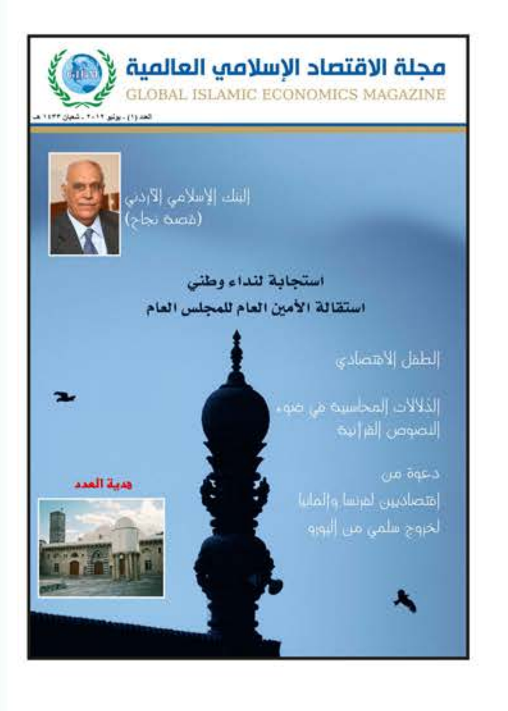
1. دراسات جدوى فنية واقتصادية
2. تدقيق مؤسسات مالية إسلامية
3. إعادة هيكلة مشاريع متعثرة
4. تصميم نظم تكاليف
5. دراسات واستشارات مالية
6. دراسات تقييم مشاريع
7. دراسات تسويقية
8. تمثيل شركات

شركاؤنا..

- جامعة أريس (هيوستن) AREES University
- كابلان إنترناشيونال
- مركز أبحاث فقه المعاملات الإسلامية
- معهد الخوارزمي لعلوم الكمبيوتر (سورية)

Tel: +963 33 2518 535 - Fax: +963 33 2530 772 - Mobile: +963 944 273000
P.O. Box 75, Hama – SYRIA - www.kantakji.com

GIEM











مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية

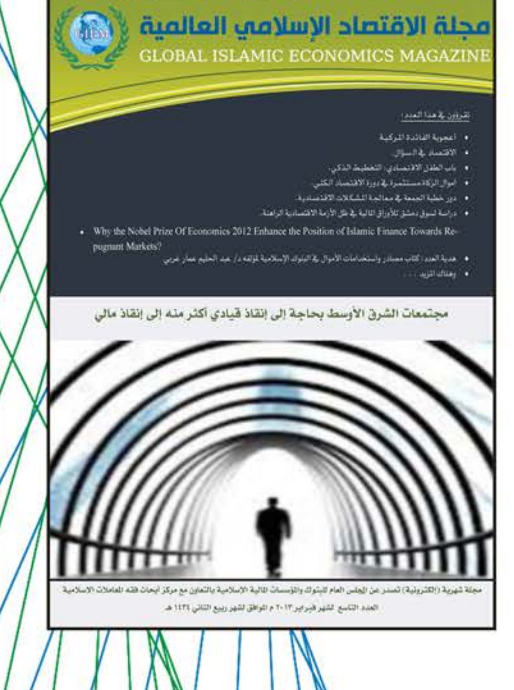
GLOBAL ISLAMIC ECONOMICS MAGAZINE

- السياسات المالية في عصر أبي بكر الصديق (١١-١٣هـ)
- فن إدارة الوقت وسيلتك لإدارة يومك، وقيادة حياتك نحو النجاح
- مصطلحات اقتصادية من الفقه الإسلامي
- الابداع المصرفي في ظل الاقتصاد المعرفي

هدية العدد

GIEM









مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية

GLOBAL ISLAMIC ECONOMICS MAGAZINE

الأمين العام في استضافة قناة الجزيرة القطرية

بلا حدود

الضروريات ودورها في دعم الاقتصاد الإسلامي

المتطلبات والشروط الأساسية المسبقة لبناء نموذج أعمال ناجح للتمويل الأصغر الإسلامي

جوانب الضعف في البنوك الإسلامية و كيفية تحصينها في مواجهة الأزمات

البنوك الإسلامية في أوروبا، الواقع والآفاق

هدية العدد

كلمة للمجلس

Islamic Finance Industry، Where To??



Mohamed Ben Youssef
Acting Secretary General

As per all financial indicators، the Islamic Finance Industry is doing well in the global Islamic financial system. Its achievements، in a very short period of time compared to conventional finance، are worth highlighting wherever and whenever possible: in the books، researches، forums، seminars، conferences، workshops and meetings.

The elementary difference between Islamic financial system and conventional financial system is Shariah supervision. Such a characteristic is also an additional major risk، aside from the known risks (Credit risk، operational risk and market risk)، for Islamic financial institutions which conventional financial institutions do not face.

However، some indicators should be taken into account for the coming period.

Does the current status of Shariah supervision meet the requirements of the Islamic finance industry? Are there any challenges facing the industry in terms of Shariah supervision?

CIBAFI، since its first inception، has been keen on keeping records of the Islamic financial data for more than 12 years now through issuing annual GCC and global directories covering financial and administrative data for all Islamic financial institutions.

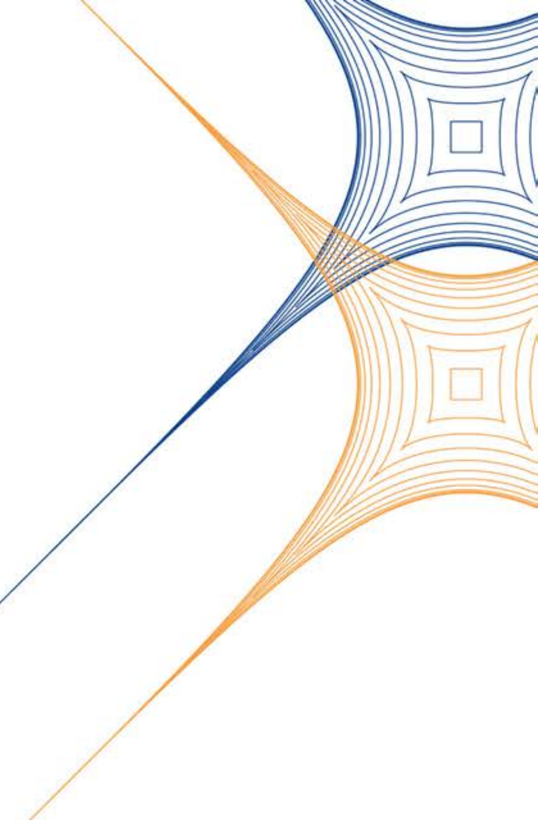
Islamic banks are only part of this financial system. They represent almost 40% of the whole Islamic financial system. Every Islamic bank is required، according to central banks regulations، to have a sharia supervisory Board to control and make sure that its transactions are Shariah-compliant.

One of the main challenges facing the field of Shariah supervision is the number of scholars، said to be very limited. However، the new graduates are flowing into the industry in huge numbers every year، and the number of people getting involved in this field is growing on a daily basis.

Where do all these people go، then?

Is it really the number of scholars that matters، or the quality of scholars، or is it the scholars themselves? Or is it something totally different?

According to the report issued by the General Council for Islamic Banks and financial institutions in 2010، the number of Sharia scholars covered by the report amount to 621 scholars distributed



over 40 countries and occupying 1767 positions in Shariah Boards within 478 financial institutions (Islamic Banks, Takaful companies, Islamic windows, investment companies, consultancy companies Fiqh Academies, investment funds…)

The number of Islamic Banks represents 48% of these institutions followed by Takaful companies with 17%, investment funds with 15%, Islamic windows with 13%, and 7% for the remaining sector.

According to the report, the top 20 Shariah members, representing but 3% of the total number of scholars, occupy 708 out of 1767 positions which represent 40% of the total number. These twenty scholars are distributed over 26 out of 40 countries within 287 out of 478 institutions.

The top ten Shariah members occupy 510 positions, and the top five occupy 371 positions.

The top Shariah scholar occupies 104 positions in Shariah Boards, followed by 94 positions for the second scholar, and 87 positions for the third scholar.

As per the industry requirements, if we presume 3 members per Shariah board per institution, the industry requirements of Shariah scholars will amount to 1434 scholars, so that each scholar occupies only one position in the 478 existing Sharia Boards.

The question raised now is: How can these scholars manage to be over 40 countries and attend the meetings scheduled?

If presumably we consider the first scholar who occupies 104 memberships in Sharia Boards. If he attends four meetings a year over 26 countries, he is required to attend 416 meetings a year. This means that he should attend more than a single meeting per day, in 26 countries.

Is it really a matter of shortage in the number of scholars available? Or is it simply a kind of monopoly practiced by these scholars? Where is the second generation of scholars? Why aren't they taking part in these Shariah Boards?

The whole issue needs regulatory authorities' attention to prevent any abuse whatsoever!! The number of memberships has to be limited; the new generation of Shariah scholars should be given the opportunity to penetrate this segment.

For the best of the industry, decision makers and Islamic finance industry market practitioners have to do their best to avoid any conflict of interest, any Shariah risk that the institution may be exposed to, in order to assure more independence, more credibility and transparency to the industry…

God Bless the Ummah…





المركز الدولي للتدريب المالي الإسلامي

الشهادت والدبلومات والبرامج التدريبية التي يقدمها المركز :

- شهادة المصرفي الإسلامي المعتمد
- شهادة الاختصاصي الإسلامي المعتمد في:
  - الأسواق المالية
  - التجارة الدولية
  - التأمين التكافلي
  - التدقيق الشرعي
  - المحاسبة المالية
  - الحوكمة والامتثال
  - إدارة المخاطر
  - التحكيم
- الدبلوم المهني في:
  - التمويل الإسلامي
  - المحاسبة المصرفية
  - التدقيق الشرعي
  - إدارة المخاطر
  - التأمين التكافل
  - العمليات المصرفية
- برنامج الماجستير:
  - الماجستير المهني التنفيذي في المالية الإسلامية
- البرامج الأخرى:
  - الدكتوراه في إدارة الأعمال بالتعاون مع جامعة أوتارا ماليزيا.
  - الدكتوراه في المالية الإسلامية بالتعاون مع جامعة آسيا.
  - ماجستير إدارة أعمال بالتعاون مع جامعة آسيا.
  - الماجستير المهني في المالية الإسلامية بالتعاون مع جامعة تونس ١ .

P.O.Box : 24456 Bahrain - E-mail: taining@cibafi.org
Tel : 0097317357306 - Fax: 0097317324902 -0097317357307
www. cibafi.org

في هذا العدد :

مقالات في الاقتصاد الإسلامي

خياراتنا الصعبة بين ترجمة العلوم الاقتصادية وترجمة العقول الاقتصادية -------- ١٢
أهمية رأس المال الفكري للمصرفية الإسلامية ------------------------- ١٤
إيجاد سوق أوراق مالية إسلامية كمنهج لمعالجة الأزمات المالية (٢) ------------ ١٦
فعالية الصكوك الإسلامية في معالجة الأزمة المالية العالمية (٢) --------------- ٢٠
UNEMPLOYMENT RISK PROTECTION FOR MIGRANT WORKER'S WOES -- 24

مقالات في الهندسة المالية الإسلامية

مدى أهمية هامش الجدية في بيع المرابحة للآمر بالشراء ------------------ ٢٦
FINANCIAL INTERMEDIATION ------------------------------------ 28

مقالات في الإدارة الإسلامية

مخاطر القرض الحسن من صندوق الزكاة وسبل تغطيتها ------------------ ٣٠
أهمية تطبيق أنظمة إدارة الجودة في المؤسسات الحكومية ------------------ ٣٣
الانتقال إلى الهوية القيادية الكاريزماتية ----------------------------- ٣٥

مقالات في المحاسبة الإسلامية

العوامل التي تحدد توزيع الأرباح على المودعين في البنوك الإسلامية
ونموذج بنك الإنماء في احتساب الربح في حال خلط أموال المضاربة بأموال المضارب -- ٤٠

مقالات في التأمين الإسلامي

التكافل النبوي مع الصحابة ------------------------------------ ٤٣

مقالات في المصارف الإسلامية

الاستثمار قصير الأجل في المصارف الإسلامية بين الربحية والسيولة ----------- ٤٥
مدى استجابة المصارف العربية الإسلامية لمبادئ ومتطلبات الحوكمة المصرفية دراسة مصرف قطر الإسلامي كنموذج (١) --------------------------------- ٤٩

أدباء اقتصاديون

أدباء اقتصاديون -- ٥٣

ملخص أطروحة بحث علمي

SHARI'A GUIDELINES FOR ISLAMIC FINANCIAL ENGINEERING – ECONOMIC -JURISPRUDENCE STUDY43 ------------------------ 54
هدية العدد -- ٥٨
الأخبار -- ٥٩
الطفل الاقتصادي -- ٦٦

تنويه:
بناء على طلب إسرا تم تعديل عرض الصفحات الانكليزية لتكون بنفس سرد الصفحات العربية.
وعليه تمكنا من وضع المقالات الانكليزية ضمن نفس الأبواب التي تنتمي له.

الموقع الإلكتروني
www.giem.info



مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية

مجلة شهرية (إلكترونية) فصلية (مطبوعة) تصدر عن المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية بالتعاون مع مركز أبحاث فقه المعاملات الإسلامية

المشرف العام
أ. محمد بن يوسف
bmoham29@cibafi.org

رئيس التحرير
د. سامر مظهر قنطقجي
kantakji@gmail.com

سكرتيرة التحرير
نور مرهف الجزماتي
sec@giem.info

التدقيق اللغوي
الأستاذة وعد طالب شكوة

Editor Of English Section
Iman Sameer Al-bage
en.editor@giem.info

التصميم
مريم الدقاق (CIBAFI)
mariam.ali@cibafi.org

إدارة الموقع الالكتروني:
شركة أرتوبيا للتطوير والتصميم
http://www.artobia.com

التراث ملك الإنسانيّة جمعاء
وترجمة كتب الفقه الإسلامي ضرورة



د. سامر مظهر قنطقجي
رئيس التحرير

سافرت إلى روما عام ٢٠٠٣ للمشاركة بدورة موضوعها (تنشيط خدمات التجارة الخارجية) أقيمت بإشراف الاتحاد الأوربي، واستغرقت الدورة شهراً. حاولت أثناءها كتابة ما أستطيع من معلومات، ونشرت ذلك في صحف محلية للانتفاع به، فربَّ سامع أوعى من مُبلّغ، وكنت قد أفردت فيها ملاحظات أحسبها تحتاج مزيداً من البحث.

طلبت في حفل تخريج الدورة إذناً بالكلام لتلخيص ما فهمته، فكان الحوار التالي:

قلت: ما فهمته من الدورة أن يشكل قطاع الزراعة ٦-٧٪ من الناتج القومي، ولقطاع الصناعة مثل هذه النسبة، ثم يوجه الباقي والبالغ ٨٥٪ إلى قطاع التجارة وخدماتها، فهل هذه رؤية الاتحاد الأوربي لهيكلية وبنية الاقتصاد للقرن الجديد؟ هل ما فهمته صحيحاً؟

قيل: نعم هذه هي أفضل هيكلية. فخدمات التجارة هي الوعاء الأوسع لتداول السلع والخدمات لتحقيق القيم المضافة، ولإشباع الحاجات محلياً، وتوجيه الفائض للتبادل الدولي.

فقلت: لقد قال وزير الاقتصاد عندنا منذ ألف عام: (تسعة أعشار الرزق في التجارة والحرث، والباقي في السائبات). وهو الماوردي، أي أنه جعل ٩٠٪ للتجارة والزراعة، وترك ١٠٪ لباقي القطاعات الأخرى، وقد استقى الماوردي ذلك من خبراته العلمية والمهنية.

وتابعت قائلاً، لقد أسهب الماوردي في شرح أنواع التجارة قائلاً بأنها نوعان:

١. النوع الأول: (تقلُّب في الحَضر من غير نقلة ولا سفر وهذا تربص واحتكار وقد رغب عنه ذوو الأقدار وزَهدَ به ذوو الأخطار)، فاعتبر أن التجارة دون ربطها بخدماتها اللوجستية من نقل، وما يستلزمه من تعبئة وشحن وتخزين وتحميل وغيره، والاكتفاء باحتكارها من زمن رخصها إلى زمن ارتفاع سعرها إنما هي تجارة يقوم بها أناس يتجنبون المخاطرة، ويلاحظ تسميته لها بالاحتكار إشارة لكراهتها لما تحدثه من تضييق على الناس، ولحرمتها أحياناً لأنّها استغلال لحاجاتهم الضرورية. وقد أشار الماوردي في أحكامه السلطانية لأهمية النقل في اتخاذ القرار وأثره على السعر، فقال: (ومن الناس من اعتبر شرطا رابعا وهو قُربها من البلدان والأسواق وبُعدها لزيادة أثمانها ونقصانها).

٢. النوع الثاني: (والثاني تقلّب بالمال في الأسفار ونقله إلى الأمصار فهذا أليق بأهل المروءة وأعم جدوى ومنفعة غير أنه أكثر خطرا وأعظم غررا). فكانت دعوة إلى التجارة البينية المنتجة رغم ما تحمله من أخطار وما يقابلها من ربح مغر. لقد نهى عن التجارة غير المجدية التي تهدف لحبس الأشياء لحين الحاجة إليها، واعتبرها من الأخلاق الدون، فليس فيها تقليب للمال بل انتقال من حيّز لآخر.

وبذلك عبّر الماوردي منذ ألف عام عما وصل إليه أكابر الاقتصاديين الآن في هيكلته للاقتصاد، بل أضاف البعد الأخلاقي في استبعاد صنف التجارة المسيء للمجتمعات قبل استفحاله، وهذه إضافة لم تتطرق لها الأدبيات الاقتصادية الحديثة.

بعد مداخلتي تلك، جلست ظاناً أني قد انتصرت لفكرة قد سبق إليها الاقتصاد الإسلامي، لكن فرحتي لم تكتمل لأن الرد كان سريعاً وغير متوقع.

فقيل: ولماذا أنتم مستهترون بما عندكم فلا تكتبونه للناس؟ ولماذا تدعون الكرم وأنتم بخلاء بعلومكم فلا تترجمونها لغيركم؟ فانتقلت من منصّة المحامي إلى متهم في قفص، فقد وجدت في كلامه إدانة ولوماً شديداً لكل مقصّر، بل واتهام بحرمان الإنسانية من علوم وتراث غني. حرمناهم علوماً فتح الله بها علينا، وتركناهم يجربون، يتعثرون ويتعلمون من أخطائهم بالممارسة حتى وصلوا لما وصلوا إليه. كنّا ومازلنا مقصرين ومضيعين للوقت فقد استغرق وصولهم إلى الأحكام التي وضعها العرب سابقا ما يزيد على ألف سنة. شعرت أننا متهمون مهملون حيث شغلنا أنفسنا بأمور الحياة التافهة وتركنا الأمور الجليلة لغيرنا، ولم نكلف أنفسنا حتى عناء التفاخر عليهم بما عندنا.

فإذا كان هذا عتب البروفسور الأوربي، فكيف سيكون عتب الماوردي علينا نحن- الاقتصاديين – العرب المسلمون؟

أغلقت دفتر ملاحظاتي، وختمته بخط عريض: (يجب الترجمة إلى اللغات الأخرى).

كنت قد بدأت كتابة هذه القصة بعد نشر قصة مهندس الحيل والميكانيكا محمد بن موسى بن شاكر في العدد الخامس عشر، وذكرنا كيف اهتمت عائلة موسى بالترجمة في زمن الخليفة المأمون الذي اهتم هو أيضا بترجمة العلوم إلى العربية.

ثم وبعد مقالين متتالين نشرتهما عن إدارة التغيير تحاشياً للوم الذات وجَلدها، وبغية بث الأمل باستمرار، عدت لنشر هذه القصة، خاصة بعد المقال ذي البعد الاستراتيجي للدكتور عبد الباري مشعل الذي نتشرف بعرضه على صفحات هذا العدد، والذي يُعالج نفس الإشكالية، لكن من جوانب أخرى، وقد لا أكون موافقاً له في بعض نقاط بحثه لكني لا أخالفه فيها.

استنتاجات وعبر

- نجد في قصة المهندس محمد بن موسى: اهتمامه وأبوه وأخويه بالترجمة وإنفاقهم عليها من مالهم الخاص، وكذلك فعل الخليفة المأمون بوصفه شخصية اعتبارية، لذلك فإن القيام بنقل العلوم وترجمتها مهمة ملقاة على كاهل المجتمع ومؤسساته إضافة إلى الدول ومؤسساتها.
- يلاحظ أن البروفسور الذي أجابني (لماذا لا تترجمون ذلك؟) لم يخجل في طلبه هذا رغم أنه كان في وضع الملقن المعلم من واقع تجربة ناجحة، فلعله صادق وموضوعي في طلبه للعلم، بل أنا الذي خجلت بوصفي أنتمي لأمة تكاسلت وارتضت لنفسها الخنوع عن طلب العلم حتى صارت إِمعةً بين الأمم.

وجهات نظر

انتهج الخليفة المأمون وعائلة بن موسى الترجمة من اللغات الأخرى إلى العربية، لإعادة إنتاج المعارف بشكل مزيد ومنقح.

وانتهج الدكتور مشعل نفس نهج قصة محمد بن موسى، وزاد عليها دعوته للقراءة بلغة تلك الكتب الأجنبية، لمن يجيد اللغة الأخرى بوصفها الحل الأخير. بعدما شعر بمرارة اليأس من اقتراب حلم

التنفيذ لأنّه يحتاج إلى مهارة اللغة الأجنبية ومهارة التعامل معها ونقل المعلومة بمصداقيّة وموضوعيّة إلى اللّغة العربية،كما أنّها تحتاج إلى هيئات مشجّعة ومموّلة بعيداً عن عوائق البيروقراطيّة والمحسوبيّة.

أما وجهة نظري الغيورة على اللغة العربيّة والمادّة العلميّة فقد تناولت المشكلة من زاوية أخرى أكثر إيلاماً، تتلخص بترجمة أمهات كتب تراثنا الفقهي إلى اللغات الأجنبية، ليطلعوا وعليها ويستفيدوا منها ويطبقوها، بعد أن يضيفوا عليها ما عندهم نعود لنترجمها من خلال وجهة نظر ثانية عسى أن نقتنع بتجاربهم فنجتهد في نقلها واستيرادها إلى مجتمعاتنا، لنُفيد أبناءنا وأهلنا.

ومثال ذلك: وضعت في عام ٢٠٠٩ نموذجاً رياضياً للاقتصاد الإسلامي باللغة العربية نشرته على الإنترنت، وخلال ستة أشهر لم أسمع عليه تعليقاً واحداً، واكتشفت أنّني مخطئ لأنّني نسيت أن أغلب العرب لا يقرؤون، والدّليل أنّه عندما تفضلت الأستاذة إيمان البيع بترجمة النموذج للإنكليزية، وخلال أقل من شهر، جاءتني تعليقات ومداخلات ومناقشات كثيرة جداً، كان أهمها من الولايات المتحدة الأمريكية، فعلمت أنهم يقرؤون كل جديد ، ويأخذون به، لذلك سادوا الناس ويسوسونهم أيضاً. وكذلك حصل معي عندما وضعت نموذج (مقام) الرياضي حيث علمت من الأخ محي الدين حجار أنه قد أُدرج بمواضيع الدكتوراه في جامعة السوربون.

وأغتنم عرضي لهذا الموضوع لأتوجّه بالشكر لمن قام بعملية ترجمة كتب تراثية كثيرة إلى لغات أخرى، ولحسن الحظّ اطلعت على تراجم تُعد حالياً لكتب ابن تيمية، وأخرى لفتاوى قديمة وحديثة.

لقد سئم العالم من انتظار أن نستيقظ من سباتنا الحضاريّ الطويل.

لقد صارت أفضل شهادات الدكتوراه لاختصاص اللغة العربية تعطى في بلاد الغرب، وأفضل شهادات الدكتوراه لاختصاصات الاقتصاد الإسلامي تمنح من بلاد غير عربية، منها الإسلامي ومنها غير ذلك، فماذا بعد؟

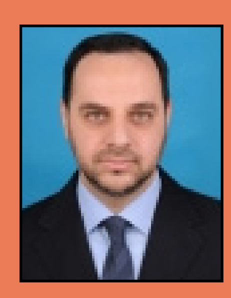
فإن سأل سائل لماذا هذا اللف والدوران؟ فلربما كان الجواب ليس ممتعاً ولا مقنعاً: إن أمة (اقرأ) التي ابتدأت دعوتها بكلمة (اقرأ) أمّة مهملة كسولة تحسن استهلاك كلّ شيء، وينتظر أبناءها الآخرين أن يقرؤوا لهم، ويفرضون عليهم ما يريدون، لذا ينقلون فهم الآخرين إلى بلادهم وإلى مجتمعاتهم، وهيهات أن يكون النقل صحيحاً غير مشوه!.

الفجوة المعرفية

لقد اكتشفت في رحلتي تلك أننا نعيش فجوة معرفية عمرها مئات السنين، لقد صارت خياراتنا محدودة، فإما أن نقرأ في الكتب القديمة والتي يحلو لبعضهم تسميتها ذات الصفحات الصفراء والتي تتميز بأسلوبها الأدبيّ الذي بات يحتاج إلى متخصصين لفهم أساليب تلك المرحلة من حيث جزالة المعاني ومتانة الأفكار. أو أن نقفز إلى الكتب الأجنبية التي تحتاج إلى متمكن باللغات الأخرى، وفي كلتا الحالتين يصبح الأمر مشكلة عند الكثيرين.

فأين ذهبت المرحلة التي بينهما؟ ولماذا هذه الهوّة العميقة في أبعادها الثلاثة؟

والمشكلة الأشد قسوة تتجسد بسؤال تائه يفتش عن جواب: وإلى متى؟



د. عبد الباري مشعل
المدير العام شركة رقابة للاستشارات
المملكة المتحدة

خياراتنا الصعبة بين ترجمة العلوم الاقتصادية وترجمة العقول الاقتصادية

الترجمة فنّ وعلم ، فهي علم لأنّها تحتاج إلى خبرة المترجم بقواعد لغتين وأساليبهما البلاغيّة ، وهي فنّ لأنّ المترجم مكلّف بنقل العقل والفكر من اللغة الأمّ إلى اللغة الثّانية بدقّة وسلاسة تجعل القارئ يفهم المقصود بلا ركاكة وتشويه للمعلومة ، لكن هل كلّ من يعرف لغتين يستطيع أن ينقل المعارف من هنا إلى هناك بسهولة ويسر ، ويتمكن من إيصال المعلومة العلميّة خاصّة إلى الدّارس في ميدان أكاديميّ ؟ أشكّ في ذلك والدّليل خبرة ذاتيّة حيث

دعاني ذات مرة أحد الذين اعتادوا ترجمة بعض الكتب الإسلامية من العربية إلى الإنجليزية لمراجعة ترجمته لكتاب عنوانه "الفائدة" من الإنجليزية إلى العربية قبل تسع سنوات تقريباً.

بدأت بقراءة الترجمة ، فشعرت أنني أفك ألغازا ،وأحل كلمات متقاطعة، فمصطلحات لا تمت بصلة للاقتصاد، فضلا عن تراكيب لغوية سقيمة بسبب تأثرها الكبير باللغة الإنجليزية. فطلبت إليه أن يهتم باستخدام المصطلحات الاقتصادية ،وأن يهتم بإعادة بنية العبارة. اتصل بي متذمرا ،وشرح لي بعصبية خبرته الكبيرة في الترجمة حيث ترجم لكتاب فقه السنة للسيد سابق وغيره من الكتب الدينية، وأنه لا يطلب مني سوى مراجعة ترجمته العتيدة، فكانت النتيجة أني أهملت طلبه. مع أنّي وددت أن أسأله ما الذي يمنعك من الأخذ بوجهة نظر شخص آخر يجعل من عملك أمراً أفضل وذو نفع أكبر لك وللقارئ ولكن يصعب على المغرور أن يتعلّم .ومن خلال اطّلاعي على الكتب المترجمة في

المكتبة الاقتصادية المتخصصة وجدت أن فترة الستينات والسبعينات من القرن الماضي تميزت بحركة ترجمة نشطة وواعية، فقد تمّ ترجمة أفضل ما كتب في الاقتصاد والتنمية والفكر الاقتصادي في الغرب، والمطلع على الكتب المترجمة في ذلك الوقت من قبل المصريين وأيضا العراقيين يستمتع بسلاسة العبارة ومتانتها العلمية وجمال بنيتها اللغوية والبلاغية دون أن يدرك أن أصل الكتاب بلغة أخرى.

لقد نفّذ تلك الترجمات وراجعها أساتذة متخصصون في الاقتصاد، وفي الوقت نفسه كانوا يتمتعون بسلامة اللغة والنحو والبلاغة. والحقيقة ليس لدي معلومات دقيقة عن البيئة التي ساعدت على هذا النجاح، غير أنه من المؤكد أنه ساهم في ذلك الفكر القومي لجمال عبدالناصر الذي دعم رسميا هذه الحركة، وربما شهد العراق نشاط مماثلا للأسباب نفسها.

لقد تمكن المصريون بلغتهم العربية السليمة أن يضعوا ترجمات علمية مختصرة ومعبرة لكل المصطلحات الاقتصادية، وأصبحت كتبهم تشكل مراجع علمية معتبرة للدراسة المنهجية وغير المنهجية. وأعتقد أن اعتماد الترجمات الناجحة للكتب الاقتصادية الدراسية أولى بكثير من اعتماد كتب عربية، لأن الواقع أثبت أن الكتب العربية المتخصصة في الاقتصاد ما هي إلا ترجمات تقل عن أصولها الإنجليزية في الفصول الدراسية والوسائل التعليمية، فلا يصل لطلبتنا من علم ومهارات إلا جزء مما يصل لنظرائهم في الجامعات الأمريكية.

في الثمانينات من القرن الماضي وما تلاها تلاشى تدريجيا هذا التميز في المواكبة في نوعية الكتب المترجمة وفي لغة الترجمة، ونشطت الترجمة اللبنانية بالتوازي مع نشاط ترجمة للكتب الدراسية المتخصصة في مجال الاقتصاد في السعودية، لكن المُطّلع على هذه الترجمات يلاحظ أنها تفتقد إلى كثير من العناصر الأساسية في فن الترجمة. وانتشرت في هذه الفترة كتب الأساتذة التي تفتقد إلى الهوية التي يمكن أن يتميز بها الدراسون للاقتصاد، حيث يكون الكتاب في أصله عبارة عن كتاب للمدرس قد ترجمه من أحد الكتب الإنجليزية أو نسخه مباشرة عن أحد الكتب العربية المترجمة أصلا ،وًألزم به طلبته كمرجع دراسي والزمهم بشرائه أو تصويره وربما اتفق مع مركز التصوير لمقاسمة العائد.



وعلى صعيد آخر انتاب الضعف الدراسة الاقتصادية عندما تولاها العائدون من الدراسة في الجامعات الأمريكية والغربية فهؤلاء غابت عنهم المصطلحات الاقتصادية المستقرة التي تحدثنا عنها، وأصبحوا يُدخلون ترجمات جديدة لا ترقى إلى صفة المصطلح لكثير من المصطلحات الاقتصادية، فأحدث ذلك فجوة بين الدراسين للاقتصاد على أيدي الأساتذة المصريين الكبار والمراجع العلمية المترجمة ترجمة متميزة من جهة، وبين الدارسين الجدد من جهة أخرى، ولا أتوقع أن تميزا قد حدث بناء على هذا لصالح الدارسين الجدد؛ لأن المهمّة في الحال الثانية قد تدخل فيها صنّاع غير ماهرين كثر، ولم تكن وفق رؤية منهجية متكاملة.

لقد حصل هؤلاء الأساتذة على دراسة منهجية جيدة في بلاد الابتعاث، ولكنهم لن يستطيعوا بمفردهم نقل تلك المنهجية الدراسية بشكل متكامل لجامعاتنا. لا بد أن يكون ذلك في مختبر واحد على مستوى الجامعة أو الجامعات في الدولة. بل إن ممارساتهم الفردية قد أحدثت ازدواجية في المنهجية في جامعاتنا العربية .وبناء على توصيف المشكلة فإنّني

أرى أن جامعاتنا بحاجة ماسّة لمراجعة الكتب الدراسية المقررة في أقسام الاقتصاد ،وأمامنا خياران في هذا الاتجاه:

- الأول: اعتماد منهجية دراسية متكاملة تتطابق مع منهجية الدراسة في الجامعات الأمريكية المتخصصة، واعتماد ذات الكتب بترجمات عربية متقدمة من حيث سلامة المصطلحات واللغة وصياغة العبارة، وهو عمل كبير ولا يمكن القيام به إلا من خلال فرق عمل كبيرة ورعاية حكومية وجامعية عليا. وتخدمنا في هذا سلسلة ملخصات شوم الدراسية بنسبة كبيرة لأنّها تتمتع بسلامة الترجمة في كل مجالات الدراسة المنهجية المتخصصة، وبالتالي نستغني عن كثير من التعب والعناء والتشتت الذي يواجهه المدرسون والطلبة في كليات الاقتصاد.
- الثاني: اعتماد الكتب الدراسية كما هي في الجامعات الأمريكية المتخصصة بلغتها الإنجليزية، ودراستها باللغة نفسها، وهذا يريحنا من عناء الترجمة وضرورة مواكبة المستجدات. كماا يساعد على تلقي العقل الاقتصادي ليحفظ المصطلحات والمعاني والمرامي بلغتها الأم.

إنني أفضل دراسة الاقتصاد بلغته الأم ،أو عن كتاب مترجم ترجمة شاملة لشروط السلامة من حيث المصطلحات واللغة والصياغة مع ضرورة وضع المصطلح الإنجليزي والعربي مع بعضهما بصفة مستمرة، ولا أعبأ وألا ألتفت لعشرات الكتب المؤلفة في الكتب الدراسية الاقتصادية باللغة العربية؛ بل أرى أن البعد عنها من فضائل الأعمال. وكما يقول المثل: "اسأل مجرِّباً ولا تسأل خبيرا".

أتمنى من كليات الاقتصاد في العالم العربي أن تقوم بعمل توأمة مع جامعات أمريكية أو أوربية كحل دائم لتطوير دراسة الاقتصاد في بلادنا العربية، وهو أقصر الطرق لضمان أرضية سليمة منهجياً لخدمة الاقتصاد الإسلامي.

إن الذين أتحفونا بعطائهم في مجال الاقتصاد الإسلامي أبرزهم من دراسي الاقتصاد في الغرب، والذين شوهوا الاقتصاد الإسلامي بكتاباتهم الفارغة أبرزهم من خريجي الاقتصاد في جامعات عربية. أما أنا وأمثالي من طلبة الاقتصاد الإسلامي فمن همومنا أن نتلمس الطريق بين هؤلاء وهؤلاء لخدمة الاقتصاد الإسلامي بشكل أفضل.



حسين عبد المطلب الأسرج
باحث اقتصادي أول ومدير إدارة بوزارة الصناعة والتجارة الخارجية المصرية

أهمية رأس المال الفكري للمصرفية الإسلامية

شهدت الصناعة المصرفية الإسلامية في السنوات الأخيرة نشاطا متميزا في قطاعي التمويل والاستثمار الملتزمين بمبادئ وأحكام الشريعة الإسلامية، إضافة إلى الاهتمام بجانب الخدمات المصرفية ومواكبة التطور العلمي والتكنولوجي لتطوير أدائها،كما شهدت بعد الأزمة المالية العالمية مزيداً من الاهتمام النوعي والفكري واستقطبت اهتمام الخبراء ورجال الاقتصاد بل والسياسيين وغيرهم للتأمل في أسسها والاستفادة من المبادئ التي تقوم عليها. فهي نشأت في مجتمعات تطبق ، وتتعامل مع نظم مصرفية تقليدية مما فرض عليها نوعا من التحدي بالشكل الذي يقلل من ارتفاع درجة المخاطرة والسعي لكسب حصة أكبر من السوق المصرفي. ويقدر خبراء مصرفيون حجم المصرفية الإسلامية في العالم بحوالي ١,٥ تريليون دولار، متوقعين أن يصل بحلول عام ٢٠١٥ ما يقارب ٢,١ ترليون بنسبة نمو ٣٠ في المائة.

وفى ظل اقتصاد المعرفة أصبحت المعرفة من أهم الأصول الرئيسية لأي نمو اقتصادي أو اجتماعي، ومنه تحول العالم من البحث والتصادم من أجل مصادر الموارد النادرة إلى البحث والتصادم من أجل السيطرة على أكبر قدر ممكن من مصادر المعرفة. وهذا يعني أن المعرفة في هذا الاقتصاد تشكل مكونا أساسيا في العملية الإنتاجية كما في التسويق، وأن النمو يزداد بزيادة هذا المكون القائم على تكنولوجيا المعلومات والاتصال باعتبارها المنصة الأساسية لهذا الاقتصاد. ومن هنا تنبع أهمية رأس المال الفكري من كونه أكثر الأصول قيمة حاليا، إذ أنه يمثل القوى الفكرية العلمية القادرة على تطوير وتقدم المشروعات. وأصبح أهم مكونات الثروة القومية وأغلى موجودات الشركات والمنظمات الأخرى.

وحتى تستطيع الصناعة المصرفية الإسلامية المنافسة وكسب حصة أكبر من السوق المصرفي العالمي فإنها بحاجة إلى وجود رأس مال فكري، يمتلك المعرفة التي تنسجم مع خصوصيتها في جانب العمل المصرفي وكذلك الضوابط الشرعية لفقه المعاملات المالية، ويتصف كذلك بامتلاك المهارات والقدرات التي تناسب طبيعة هذه المصارف؛ نظرا لحجم التحدي الذي تواجهه من جانب ومن جانب آخر حتى تكون قادرة على جذب المودعين وتقديم الخدمات المصرفية اللازمة لمعاملاتهم المالية والمنسجمة مع أحكام الشريعة الإسلامية، إضافة إلى قدرتها في البحث عن فرص الاستثمار المناسبة والتي تلبي رغبة المودعين.

ويمكن تعريف رأس المال الفكري على أنه: مجموعة من الأشخاص الذين يمتلكون المعارف والخبرات والمنجزات التي تمكنهم من الإسهام في أداء المنظمات التي يعملون بها؛ وبالتالي الإسهام في تطور مجتمعاتهم بل والعالم بأسره، وتبعاً لذلك يمكن القول بأن رأس المال الفكري هو:

١. جزء من رأس المال البشري للمنظمة.
٢. يتكون من مجموعة من العاملين الذين يمتلكون قدرات معرفية وتنظيمية دون غيرهم.
٣. يهدف إلى إنتاج أفكار جديدة أو تطوير أفكار قديمة.
٤. يسعى إلى توسيع الحصة السوقية للمنظمة.
٥. لا يتركز في مستوى إداري معين دون غيره.
٦. لا يشترط توافر شهادة أكاديمية لمن يتصف به.

فرأس المال الفكري هو المعرفة، لكن أية معرفة؟

مثال توضيحيّ : عامل في معمل للحديد له ميول أدبيّة و يتقن أحد الفنون كالشعر أو الزجل أو كتابة القصة، فمن المؤكّد أنّ هذه المعرفة لا تفيد في العمل، لأنّ هذه الموهبة الأدبية لذاك العامل لا تقدم حلولا للعملاء. فرأس المال الفكري هو المعرفة المفيدة للمشروع، لكن إذا كان هذا العامل ذو الميول الأدبية يعمل في دار نشر مثلا فإن تلك المعرفة تعتبر رأسمالا بشريا. لأنّ مهارة العامل تصبح ذات فائدة ولها قيمة عالية للمشروع.

في المحصّلة : رأس المال الفكري هو المعرفة التي يمكن توظيفها، فالمعرفة لا تصبح رأس مال إلا إذا تم العثور عليها أولاً وتوظيفها ثانياً بحيث يمكن استخدامها لصالح المشروع. فإذا كان لدى أحد عمال المصانع فكرة رائعة لتحسين الإنتاج فهذا أمر جميل لكنّه يبقى في ذهنه أو في محادثاته مع الزملاء مادة للحديث والتّسلية ، وبالتّالي لا فائدة من هذه الفكرة ، لكن عندما توضع في حيز التطبيق يصبح لها أهمية ، فلا طائل من وراء أية معرفة دون وضعها موضع التطبيق. فرأس المال الفكري الذي لا يجد طريقه للتوظيف والممارسة هو بمثابة رأس مال مدفون ومهدر.

لذلك فان الاهتمام بتطوير رأس المال الفكري في المصرفية الإسلامية يؤدي بها إلى:

١. زيادة القدرة الإبداعية.
٢. جذب العملاء وتعزيز ولائهم.
٣. تعزيز القدرة التنافسية.



٤. خفض التكاليف وإمكان البيع بأسعار تنافسية.

٥. تحسين الإنتاجية كما ونوعا.

٦. الحاجة إلى إعطاء جهود التنمية البشرية والتدريب مضموناً استراتيجيا، يلبي احتياجات تنمية طاقات الإبداع والتعلم المؤسسي في جانب، وقيمة رأس المال المعرفي للمجتمع ومؤسساته في جانب آخر.

٧. يجعل هذه المشروعات تتأقلم مع مستجدات العولمة من دون حساسية وبأقل تكلفة ممكنة.

٨. يعمل على استغلال وتوظيف الأرباح المحققة للتمويل المحلي وتوسيع نشاط هذه المشروعات.

تتجلى إذا أهمية رأس المال الفكري في كونه أصبح دعامة تطور للمصرفية الإسلامية ونمائها، فكلما ازدادت معدلات المعرفة لدى الموظفين زادت قدراتهم العقلية والإبداعية، وهو ما يشكل ميزة تنافسية، بعدما تبين تفوق العنصر غير الملموس لقيمة التكنولوجيا المتقدمة على القيم الحقيقية لموجوداتها الحسية كالأبنية والمعدات، من هذا المنطلق جاء التركيز على رأس المال الفكري باعتباره إستراتيجية للتحول من صناعة صغيرة إلى صناعة أكثر تطورا.

ويكون ذلك من خلال:

- تحفيز عمليات البحث العلمي والتطبيقي المرتبطة بالمنتجات المصرفية الإسلامية، وإنشاء نظام خاص يقوم به الاختصاصيون بتقديم الخدمات الإرشادية للتغلب على العقبات التي تواجه تطويرها.
- عدم اعتبار المؤسسات المصرفية الإسلامية كيانات منفصلة بل هي جزء من مجموعة مترابطة ذات علاقات متداخلة من التعاون والتنسيق فيما بينها.
- ضرورة إنشاء مراكز اعتماد التدريب الإسلامي لرفع المستوى المهني للعاملين في الصناعة المالية الإسلامية من خلال وضع المعايير والقواعد التي تحكم خدمات التدريب والإشراف على اعتماد كل من المدربين والبرامج التدريبية والهيئات القائمة على أعمال التدريب ، بالإضافة إلى تقديم برامج ودورات وندوات متعددة في مجال تطوير المنتجات الإسلامية وتسويقها والإشراف عليها.

ولهذا إذا أردنا التقدم فلا سبيل سوى قيام مؤسسات مالية إسلامية تقوم في الأساس على استغلال رأس المال الفكري باعتباره أهم أصول قيام ونمو المؤسسات، وبناءً على هذه الدّراسة فإنني أوصى بما يلي:

١. ضرورة تفعيل مفاهيم رأس المال الفكري ضمن الهيكل التنظيمي للمؤسسات المالية والمصرفية الإسلامية وكذلك تطوير الهياكل الحالية وفقاً لمفاهيم ووظائف إدارة الموارد البشرية كفلسفة وليس كإجراءات، مما يساعد على تشجيع الأفراد على الابتكار والإبداع عن طريق إفساح المجال أمامهم لتقديم أفكار ابتكارية تهدف إلى التميز والتفوق.

٢. تطوير وإعداد الخطط الإستراتيجية للمؤسسات المالية والمصرفية الإسلامية كي تستوعب مفاهيم وقيم وأهداف رأس المال الفكري والحرص على مشاركة المديرين في كافة المستويات في صياغتها.

٣. تبنى نشر مفاهيم وثقافة إدارة المعرفة وقيم رأس المال الفكري من خلال ورش عمل وحلقات نقاشية على أن يتم الإسراع في تنفيذ ذلك من أجل الارتقاء بالأداء.

٤. التواصل مع وسائل الإعلام المختلفة لنشر ثقافة إدارة المعرفة ورأس المال الفكري من خلال تشجيع المؤسسات والأفراد على ضرورة استيعاب مفاهيمه ومكوناته وطرق قياسه.

٥. استقطاب المواهب والكفاءات المتفوقة مع رعاية هذه الكفاءات عن طريق وضع برامج للاحتفاظ بهم والمحافظة عليهم وذلك لخلق بيئة ابتكارية تدعم القدرات التنافسية.

٦. وضع الإطار العلمي والعملي لتطوير وإدارة المواهب وصياغة النظم الكفيلة لتحقيق التميز المؤسسي لتنمية وتطوير المواهب على كافة المستويات ما يساهم في تعظيم رأس المال الفكري.

إيجاد سوق أوراق مالية إسلامية كمنهج لمعالجة الأزمات المالية

الحلقة (٢)

عديلة خنوسة
أستاذة بكلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم
التسيير بجامعة الشلف – الجزائر –

المحور الثالث: أسلوب سوق الأوراق المالية الإسلامية لتجنب الأزمات المالية

سنحاول في هذا العنصر معرفة منهج وأسلوب سوق الأوراق المالية في تجنب الأزمات المالية من خلال معرفة أدواتها المالية المستخدمة فيها، ومختلف النقاط التي تتبعها لتكون لها القدرة على مواجهة الأزمات المالية.

أولا- الأوراق المالية المستخدمة في سوق الأوراق المالية الإسلامية لتجنب الأزمات المالية

لكي تكون سوق الأوراق المالية الإسلامية في خدمة البنوك والمؤسسات المالية الإسلامية، وبشكل أكثر نجاعة وفاعلية في مواجهة الأزمات المالية فإنه يجب الاعتماد أساساً على أدوات مالية تجسد صيغاً تمويلية متوسطة وطويلة الأجل على عكس الأدوات التي تستخدم في أسواق الأوراق المالية التقليدية والتي تساعد في ضعف هذه الأخيرة على مواجهة الأزمات المالية لاعتمادها الفائدة التي تدخل ضمن الربا المحرم، وتتمثل الأوراق المالية المستخدمة في أسواق الأوراق المالية الإسلامية فيما يلي:

١. الأسهم: هي صكوك متساوية القيمة قابلة للتداول بالطرق التجارية وغير قابلة للتجزئة، ولإصدار الأسهم شروط تتمثل فيما يلي:

- أن يكون هذا الإصدار صادرا من نشاط شركات لا تتعامل بالمحرمات أو بأساليب محرمة شرعاً، أو التي يختلط فيها الحرام بالحلال.
- ألا يقع في تداول الأسهم بيع غير مشروع مثل بيع ما ليس عندك، بيع دون حيازته فعلا.....الخ١٣.
- لا يحمل موضوع التعامل أي ضمانات فيما يخص قيمته السوقية عند حد معين أو تعويض في حالة خسارة الشركة، فكل ذلك يدخل في مجال الربا المحرم١٤.

وتنقسم الأسهم إلى قسمين: الأسهم العادية والتي لا تحوز لحاملها أي حق ذي طبيعة خاصة، والأسهم الممتازة والتي تحظى بأفضلية فيما يخص توزيع الأرباح.

٢. صكوك الاستثمار الشرعية:

وهي تعد بديلاً عن السندات المحرمة، وتعرف بأنها: "وثائق متساوية القيمة تمثل حصصاً شائعة في ملكية أعيان أو منافع أو خدمات أو في وحدات مشروع معين أو نشاط استثماري خاص، وذلك بعد تحصيل قيمة الصكوك وقفل باب الاكتاب وبدء استخدامها فيم أصدرت من أجله".

ومن خصائص هذه الصكوك ما يلي:

- أداة ملكية محددة لجمع الأموال من المستثمرين.
- قابلية الصك للتداول في البورصة، وهذه تمثل ميزة مفيدة جداً للمؤسسات المالية١٥.
- لأصحاب الصك الحق في الأرباح التي يحققها المشروع، ويستلزم ذلك ضرورة فصل الذمة المالية للمشروع عن الذمة المالية للجهة المنشئة له، والمشاركة في الخسارة وتخضع إلى قاعدة الغنم بالغرم.

وتتكون صكوك الاستثمار الشرعية من عدة أنواع هي:

أ- صكوك المضاربة: وتسمى أيضا بصكوك المقارضة، وتعرف بأنها " الوثائق الموحدة القيمة والصادرة بأسماء من يكتتبون فيها مقابل دفع القيمة المحررة بها، وذلك على أساس المشاركة في نتائج الأرباح والإيرادات المتحققة من المشروع المستثمر فيه ، وبحسب النسب المعلنة على الشيوع المتبقية من الأرباح الصافية١٦، وهناك نوعان من صكوك المضاربة:

- صكوك المضاربة المقيدة طويلة الأجل وتكون مدتها من ١٠ سنوات إلى ٢٠ سنة ، ويتم الاتفاق فيها على نوعية المشروع المول.
- صكوك المضاربة المطلقة طويلة الأجل ، وبنفس الشروط السابقة، ولكن لا تكون مخصصة لمشروع معين.

ب- صكوك المشاركة: هي عبارة عن صكوك استثمارية تمثل ملكية رأس مال المشاركة، وتطرح لجمع مبلغ من المال، إذ تمثل هذه الصكوك حصة المشارك في رأس مال الشركة، وهذه الصكوك تشبه الأسهم ولكن تختلف عنها في كونها مؤقتة بمشروع معين أو مدة معينة، ولحامل الصك الحق في ملكية جزء كبير من صافي أصول الشركة وحق الربح الذي يتحقق١٧. وهي تختلف عن صكوك المضاربة في حق صاحبها في المشاركة في الإدارة، وحملة صكوك المضاربة يحصلون على جزء من الربح، والمضارب يحصل على الجزء الآخر، أما الخسارة التي لم تكن من تقصير من المضارب فيتحملها حملة الصكوك فقط.

ت- صكوك المرابحة: تداولها في سوق الأوراق المالية محدود (لأنها قصيرة الأجل) إلا عند الحاجة للسيولة، أو تغير آجال التعامل بها إلى المدى المتوسط أو الطويل.

ث- صكوك الإجارة: وهي صكوك متساوية القيمة تمثل أجزاء متماثلة مشاعة في ملكية أعيان معمرة مرتبطة بعقود إجارة ، أو تمثل عدداً متماثلاً من وحدات خدمة موصوفة تقدم من ملتزمها لحامل الصك في وقت مستقبلي. فهذه الصكوك تمثل أعيان معمرة أو ملكية خدمات مستقبلية.

وتطرح لجمع مبلغ لشراء عين كبير وتأجيره تأجيرا تشغيليا أو منتهيا بالتمليك لجهة ما، ويوزع عائد أقساط الإجارة على حملة الصكوك. وتتمتع هذه الصكوك بخصائص مهمة منها١٨:

- ثبات العائد.
- قلة المخاطر وخضوعها لعوامل الطلب والعرض في السوق المالية.
- مرونتها العالية حيث يمكن إصدارها بآجال متعددة، ولأعيان متنوعة.

ج – صكوك السلم: صكوك السَلَم هي صكوك تمثل بيع سلعة مؤجلة التسليم بثمن معجّل، والسلعة المعجلة التسليم هي من قبيل الديون العينية، لأنها موصوفة تثبت في الذمة. لا تزال في ذمة البائع، لذلك تعتبر هذه الصكوك غير قابلة للبيع أو للتداول في حالة إصدار الصك من قبل أحد الطرفين: البائع أو المشتري، فهي من قبيل الاستثمارات المحتفظ بها حتى تاريخ الاستحقاق١٩. وتطرح لجمع مبلغ معين وتسليمه إلى مورد لشراء سلعة منه تسلم بعد مدة.

ح- صكوك الاستصناع: وتشبه صكوك السَلَم، فهي تمثل بيع سلعة مؤجلة التسليم بثمن معجل إلا أنه يجوز تأجيل ثمنها، والبيع في الحالتين لا يزال في ذمة الصانع أو البائع بالسلم، لذلك تعتبر هذه الصكوك غير قابلة للبيع أو التداول في حالة إصدار الصك من قبل أحد الطرفين: البائع أو المشتري. وتطرح لجمع مبلغ لإنشاء مبنى أو صناعة آلة مطلوبة من مؤسسة معينة بمبلغ يزيد عن المبلغ اللازم لصناعتها٢٠.

خ- المشتقات الإسلامية:

- عقد الخيار وبيع العربون: يمكن تعريف بيع العربون بأنه: اتفاق بين طرفين على أن يدفع الطرف الأول (المشتري) للطرف الثاني (البائع) جزءاً من قيمة أصل ما على أن يتم تنفيذ الشراء في وقت لاحق محدد، بحيث إذا لم يتم الشراء يحتفظ البائع بذلك الجزء من الثمن، وبالتالي يعد هذا العقد ملزماً في حق البائع، أي أنه لا يستطيع أن يمتنع عن تنفيذه أما المشتري فيمتلك الخيار خلال المدة المتفق عليها٢١.

×أوجه الشبه بين عقد الخيار وبيع العربون:

الثمن الذي يدفعه المشتري في خيار الشراء يشبه العربون الذي يدفعه المشتري للبائع، وذلك أنه في بيع العربون إن أتم المشتري البيع احتسب العربون من الثمن، وإن لم يتممه ذهب عليه، فكذلك المشتري في خيار الشراء إن مارس حقه في الشراء صار كأن ثمن الخيار الذي دفعه جزء من الثمن وإن لم يشتر ذهب عليه٢٢، وعقد الخيار يعطي المشتري الحق في شراء أصل ما خلال فترة محددة، وفي بيع العربون يكون للمشتري حق إمضاء البيع خلال فترة محددة٢٣.

× أوجه الاختلاف بين عقد الخيار وبيع العربون:

الخيار في عقود الخيارات قد يكون للمشتري وقد يكون للبائع، في حين لا يوجد بيع عربون يكون فيه الخيار للبائع٢٤، والخيار في عقد الخيار يمكن تداوله، عكس الخيار في بيع العربون، ويقول (محمد مختار السلامي): "إن أقرب شيء للخيارات هو القمار، فكل مشتري لخيار بيع أو شراء يربط بتقلبات الأسواق إما لفائدته أو ضده، وفي بعض أحواله إضافة إلى القمار فهو صرف مؤجل وتعمير ذمتين"٢٥.

- العقد الآجل وعقد السلم: السلم هو صيغة للتمويل من خلال تقديم نقد حاضر مقابل أصل موصوف مؤجل في الذمة، وهذه الصيغة تمتاز بتقديم التمويل فورا مقابل عوض مضمون في ذمة المدين٢٦، وقد عرف فقهاء المالكية عقد السلم بأنه: "عقد معاوضة يوجب عمارة ذمة بغير عين ولا منفعة غير متماثل العوضين"٢٧.

×أوجه الشبه بين العقد الآجل وعقد السلم: هناك تشابه بين عقد السلم والعقد الآجل حيث يوجد عقد بيع يتفق فيه الطرفان على التعاقد على بيع بثمن معلوم يتأجل فيه تسليم الأصل إلى أجل معلوم.

×أوجه الاختلاف بين العقد الآجل وعقد السلم: يختلف العقد الآجل عن عقد السلم في عدة أمور٢٨:

١. أن المسلم فيه (الأصل) في العقد الآجل يباع قبل قبضه على عكس عقد السلم.
٢. أن رأس المال في العقد الآجل يقتصر على دفع نسبة منه، أما في عقد السلم فيدفع كاملا.
٣. لا غرض للبائع والمشتري في العقد الآجل بالأصل، وإنما غرضهما تحقيق الربح على عكس عقد السلم.

- العقد المستقبلي وعقد الاستصناع: يعرف عقد الاستصناع بأنه: "عقد يشترى به في الحال شيء مما يصنع صنعا، يلتزم البائع بتقديمه مصنوعا بمواد من عنده، بأوصاف مخصوصة، وبثمن محدد"٢٩.

×أوجه الشبه بين العقد المستقبلي وعقد الاستصناع: يكون عقد الاستصناع من أقرب العقود الجائزة في الفقه الإسلامي، والتي تسمح بتأخير تسلم الثمن والمبيع في مجلس العقد، ولا يجب تعجيل الثمن في عقد الاستصناع، وإنما تجب معلوميته نوعاً وقدراً، فيمكن أن يكون الثمن في الاستصناع معجلاً كله أو مؤجلاً كله أو مقسطاً .

× أوجه الاختلاف بين العقد المستقبلي وعقد الاستصناع: العقد المستقبلي لديه تاريخ استحقاق، أما عقد الاستصناع فمدته غير محدودة.

د- التوريق الإسلامي: تعتبر عملية التوريق من الحلول العملية لتفعيل سوق رأس المال الإسلامي في مواجهة القرن الواحد والعشرين.

والتوريق هو: عملية تحويل الأصول المالية غير السائلة إلى أوراق مالية قابلة للتداول في أسواق رأس المال، وهي أوراق تستند إلى ضمانات عينية أو مالية٣٠.

ويتمثل الحكم الشرعي للتوريق التقليدي يدخل في باب بيع الديون، فإذا بيعت محفظة القروض لمن عليه الدين فيشترط الفقهاء لجواز ذلك أن تدفع قيمة الدين حالاً (نقداً) لا على سبيل الأجل. أما إذا بيعت محفظة القروض لغير من عليه الدين – وهو واقع الحال في التوريق- فقد اتفق الفقهاء على عدم جواز ذلك على سبيل الأجل، أما إذا تم البيع حالاً فيرى جمهور الفقهاء عدم جواز ذلك أيضاً، بينما يرى المالكية جواز ذلك بشروط خاصة. فالتوريق بصورته الراهنة لا يجوز شرعاً، فهو في حقيقته بيع كالئ بكالئ، كما أن محفظة القروض تباع بأقل من قيمتها، وهذا يقع في دائرة الربا المحرم٣١.

ولعلاج مشكلة جفاف السيولة ولحماية الأسواق الأوراق المالية من خطر الأزمات المالية الحالية والمستقبلية وعلاج مشكلة السيولة في حالة تطبيق التوريق الإسلامي للديون يجب اتّباع طرقاً عديدة منها٣٢:

- تحويل تلك الديون إلى أسهم، وبخاصة عندما تقوم بإصدار جديد ضمن ما تتيحه لوائحها وأنظمتها. فتصبح تلك الديون عبارة عن أسهم يتملكها الدائنون وتمثل حصصاً من موجودات تلك المؤسسة، ويسري عليها ما يسري على بقية أسهم الشركة.
- إذا كانت الشركة أو المؤسسة المالية تمتلك سلعاً عينية كالسيارات أو آلات أو غيرها، وتريد التخلص منها ومن كلفة تخزينها وصيانتها فيمكن عرضها على الدائنين لمبادلتها بديونهم التي هي على ذمة المؤسسة. ومن ثم ستحقق المؤسسة فائدتين: التخلص من مخزون سلعي يمثل عبئاً مالياً وكلفة دائمة على المؤسسة مع الوفاء بالدين وسقوط الالتزام عن ذمتها.
- إصدار سندات ملكية لأعيان مؤجرة لتشجيع الدائنين على مبادلة ديونهم مقابل تلك السندات، وهي تختلف عن سندات الملكية العادية، وإنما هي عين مملوكة مؤجرة تدر عائداً محدداً معروفاً.

ومن هنا يتبين أن سوق الأوراق المالية الإسلامية يتميز بوفرة الأوراق المالية وتنوعها، إضافة إلى أن الأوراق المالية المتداولة فيه تعبر عن أموال مستثمرة في اقتصاد حقيقي، مما يؤدي إلى تجنب الأزمات المالية ومواجهتها إذا وقعت فعلا.

ثانيا- قدرة أسواق الأوراق المالية الإسلامية على مواجهة الأزمات المالية:

لقد أثبت المنهج الإسلامي نجاعته في معالجة الأزمات المالية. وهذا لأنه يعتمد على مجموعة من المبادئ المستنبطة من فقه المعاملات بصفة عامة وفقه التعامل في الأسواق بصفة خاصة، وأثبتت أسواق الأوراق المالية الإسلامية قدرتها على مواجهة تلك الأزمات المالية وفقا للمنهج الإسلامي على النحو التالي٣٣:

- الالتزام بالقيم الإسلامية في كل الأمور ومنها المعاملات في الأسواق، وكلما كان الالتزام بالقيم ضعيفاً، كانت هناك فرص لحدوث الأزمات في المعاملات في الأسواق، ونلخصها في المجموعات الآتية:

القيم الإيمانية: ومنها استشعار الخوف من الله والمحاسبة الأخروية.

القيم الأخلاقية: ومنها الصدق والأمانة والإخلاص والعفو والتسامح والوسطية والوفاء.

القيم السلوكية: ومنها التعاون والتضامن والأخوة والاستقامة والحلم والأناة والرفق.

- تجنب المعاملات الربوية، سواء أكانت في مجال الديون (ربا النسيئة) أم في مجال البيوع (ربا البيوع)، وتعتبر فوائد الديون وفوائد القروض، وفوائد السندات من الربا المحرم بأدلة من الكتاب والسنة وجمهور الفقهاء، كما تعتبر هذه الفوائد كما سبق الإيضاح تفصيلاً من أسباب حدوث الأزمات الاقتصادية بصفة عامة والأزمات في سوق الأوراق المالية.
- تجنب البيوع غير المشروعة، ومنها ما يتم في سوق الأوراق المالية مثل: بيع الغرر، بيع العينة، .. الخ.
- تطهير المعاملات من الاحتكار، سواء أكان احتكار كبار المتعاملين أم احتكار المؤسسات المالية والنقدية العاملة في تلك الأسواق، أم احتكار الدولة، ويجب أن تكون هناك منافسة حقيقية لا يشوبها غرر أو جهالة أو تدليس أو مقامرة أو مضاربة أو أي صورة من صور أكل أموال الناس بالباطل.

ومن مساوئ الاحتكار وأخطاره الجسيمة أنه يضيق المنافسة ، ويقضي على صغار المتعاملين، ويؤدي إلى تركيز الثروة في يد فئة قليلة من المتعاملين تكون قادرة على السيطرة على المعاملات في الأسواق، ولقد تضمنت الشريعة الإسلامية القواعد والأحكام التي تعالج الاحتكار، ومنها تحريم البيوع السابق بيانها في البند ثالثاً.

- ضبط وترشيد الاستثمارات نحو المشروعات الضرورية والتي يحتاج إليها الناس جميعاً ، وفيها منافع لحفظ الدين والعقل والنفس والعرض والمال، وتجنب توجيه الأموال نحو الإسراف والتبذير، وعدم إطفاق أي مال لا يقابله عائد مشروع٣٤.

ولقد سبق أن بينا أن من أسباب الأزمات في أسواق الأوراق المالية هو الاتجاه نحو البذخ والسرف والسفه.

- الابتعاد عن التدخلات من قبل المنظمات المالية والنقدية العالمية٣٥.

الخاتمة:

من دراسة موضوع ورقتنا البحثية والمتمثل في إيجاد سوق الأوراق المالية الإسلامية كمنهج لمعالجة الأزمات المالية تم الخروج ببعض النتائج التالية:

- إن السبب في كل هذه الأزمات واحد، وهو الدين المبالغ فيه والذي لا يبرره النشاط الحقيقي ،وإنما يسنده نشاط مرتبط ومساعد على نمو الدين نفسه، كذلك من بين أسباب حدوث الأزمات المالية العدوى بمعنى فقدان الثقة في الأصول المالية المحلية والناشئ من حدوث أزمة مالية في دولة أخرى.
- وجود ضرورة معتبرة شرعاً في إقامة سوق أوراق مالية إسلامية لإنقاذ رؤوس أموال المسلمين من الضياع وتجنب الوقوع في أزمة مالية، وهذا من خلال دورها في تحقيق الاستخدام الأمثل للموارد المالية المتاحة للبنك الإسلامي دون الإخلال بالتوازن المطلوب بين السيولة والربحية، وهذا لاعتماد نشاطات البنوك الإسلامية على الاستثمار وليس الإقراض في توظيف فائض السيولة.
- إن لسوق الأوراق المالية القدرة على مواجهة وتجنب الأزمات المالية من خلال شرعية الأدوات المالية المتداولة فيها والبعيدة عن الربا والمضاربة عكس المتعارف عليه في سوق الأوراق المالية التقليدية، كذلك من مقومات سوق الأوراق الإسلامية أنها مبنية ،وتعتمد في معاملتها على مختلف القيم الإيمانية والأخلاقية والسلوكية النابعة من الشريعة الإسلامية.

ومن خلال النتائج نوصي بما يلي:

- العمل على التّمسك بما هو موجود في كتاب الله وسنته في المعاملات الاقتصادية لتجنب الأزمات المالية وعدم الوقوع فيها، وصدق قول الله تعالى: "قال اهبطا منها جميعا بعضكم لبعض عدوّ فإمّا يأتينّكم مّنّى هدى فمن اتّبع هداي فلا يضلّ ولا يشقى، ومن أعرض عن ذكرى فإنّ له معيشة ضنكا ونحشره يوم القيامة أعمى" سورة طه: (١٢٣-١٢٤)، وصدق قول رسول الله صلى الله عليه وسلم: " تركت فيكم ما إن تمسكتم به لن تضلوا بعدي أبدا، كتاب الله وسنتي" (متفق عليه). ويعني ذلك أن من ينحرف عن شرع الله عز وجل سيكون حاله عاجلاً أو آجلاً الضلال والشقاء والبؤس والهلاك، وهذا من سنن الله عز وجل وآياته البينات.
- العمل على إنشاء سوق الأوراق المالية الإسلامية ابتداءً من مختلف الدول الإسلامية غير الموجود فيها، والعمل على تطويرها من خلال ابتكار أدوات مالية تكون متوافقة مع الشريعة الإسلامية ،وتتميز بالمصداقية والكفاءة الاقتصادية.
- التوسع في إنشاء المؤسسات المالية الإسلامية (البنوك إسلامية شركات استثمار إسلامية صناديق استثمار إسلامية شركات سمسرة إسلامية ...) لدعم التعامل في أسواق الأوراق المالية الإسلامية.

المراجع:

١٣. مصطفى حسين سلمان وآخرون، المعاملات المالية في الإسلام، دار المستقبل للنشر والتوزيع، الأردن، ١٩٩٠، ص ٨٦.

١٤. مصطفى حسين سلمان وآخرون، نفس المرجع السابق، ص ٨٦.

١٥. عبد الكريم قندوز، الهندسة المالية الإسلامية بين النظرية والتطبيق، مؤسسة الرسالة ناشرون، بيروت، لبنان، ٢٠٠٩، ص٤٠.

١٦. سامي حسن محمود، سندات المقارضة، ندوة المستجدات الفقهية في معاملات البنوك الإسلامية، الأردن، ١٩٩٤، ص ١٣.

١٧. حيدر يونس الموساوي، المصارف الإسلامية أداءها المالي في سوق الأوراق المالية، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، الأردن، ٢٠١١، ص ١٢٧.

١٨. منذر قحف، تمويل العجز في الميزانية العامة للدولة من وجهة نظر إسلامية، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، البنك الإسلامي للتنمية، السعودية، ١٩٩٧، ص ٤٢.

١٩. وليد خالد الشايجي، دعبد الله يوسف الحجي، صكوك الاستثمار الشرعية، مؤتمر المؤسسات المالية الإسلامية، كلية الشريعة والقانون، الإمارات العربية المتحدة، مارس ٢٠٠٥، ص٩١٢.

٢٠. آندي جوبست، وآخرون، التمويل الإسلامي يشهد توسعا سريعا، صندوق النقد الدولي، ٢٠٠٧، ص٣.

٢١. كمال توفيق حطاب، نحو سوق إسلامية، مرجع سابق، ص١٤.

٢٢. الصديق محمد الأمين الضرير، الاختيارات، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، جدة، العدد السابع، الجزء الأول، ص ٢٦٤ عبد الستار أبو غدة، الاختيارات في الأسواق المالية في ضوء مقررات الشريعة الإسلامية، مجلة مجمع الفقه الإسلامي جدة، العدد السابع، ص ٣٣٤.

٢٣. علي محي الدين القره داغي، الأسواق المالية في ميزان الفقه الإسلامي، ص ١٨٣.

٢٤. الصديق محمد الأمين الضرير، الاختيارات، مرجع سابق، ص ٢٦٤.

٢٥. محمد المختار السلامي، الاختيارات، مرجع سابق، ص ٢٣٩- ٢٤٠.

٢٦. سامي بن إبراهيم السويلم، التحوط في التمويل الإسلامي، بحث تحليلي، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، البنك الإسلامي للتنمية، جدة، ٢٠٠٧، ص ١٤٥.

٢٧. محمد عبد الحليم عمر، الإطار الشرعي والاقتصادي والمحاسبي لبيع السلم في ضوء التطبيق المعاصر "دراسة تحليلية مقارنة"، بحث تحليلي رقم ١٥، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، البنك الإسلامي للتنمية، جدة، ٢٠٠٤، ص ١٣.

٢٨. محمد بن علي القري، الأسواق المالية، مرجع سابق، ص ١٦٢١

٢٩. مصطفى أحمد الزرقا، عقد الاستصناع ومدى أهميته في الاستثمارات الإسلامية المعاصرة، سلسلة محاضرات العلماء البارزين رقم (١٢)، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، البنك الإسلامي للتنمية، جدة، ١٩٩٩، ص ٢٠.

٣٠. بنك الإسكندرية، تنمية القطاع المصرفي في مواجهة تحديات العولمة، النشرة الاقتصادية، ٢٠٠٣، ص ١٩.

قندوز عبد الكريم، مداني أحمد،، الأزمة المالية واستراتيجية تطوير المنتجات الإسلامية، مداخلة مقدمة للملتقى الدولي الثاني حول الأزمة المالية الراهنة والبدائل المالية والمصرفية النموذج

٣١. المصرفي الإسلامي نموذجا، المركز الجامعي بخميس مليانة، ٢٠٠٦، ص ١٢.

٣٢. عياشي فداد، البيع على الصفة للعين الغائبة وما يثبت في الذمة، مع الإشارة إلى التطبيقات المعاصرة في المعاملات المالية، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، البنك الإسلامي للتنمية، البحث ٥٦، الطبعة الأولى، ٢٠٠٠، ص ١٣٣-١٣٤.

٣٣. حسين حسين شحاته، المنهج الإسلامي لتشخيص ومعالجة الأزمات في سوق الأوراق المالية، مرجع سبق ذكره، ص ١١.

٣٤. حسين حسين شحاته، فياض عطية، الضوابط الشرعية في سوق الأوراق المالية، مرجع سبق ذكره، ص ٩٨.

٣٥. رايس حدة، دور البنك المركزي في إعادة تجديد السيولة في البنوك الإسلامية، مكتبة إيتراك، مصر، ٢٠٠٩، ص ٥٠٠.



أحمد طرطار
أستاذ باحث
جامعة تبسة/ الجزائر

شوقي جباري
أستاذ مساعد
جامعة أم البواقي/ الجزائر

فعالية الصكوك الإسلامية في معالجة الأزمة المالية العالمية

الحلقة (٢)

ثانيا: الأزمة المالية العالمية الحالية الجذور والأسباب

١- جذور ونشأة الأزمة:

يرجع الباحثون الاقتصاديون جذور الأزمة المالية ٢٠٠٨ إلى سنة ٢٠٠٠ عندما وقعت زيادة كبيرة في حجم القروض العقارية الممنوحة بإجراءات بسيطة وبرهونات ميسرة ومن غير ضمانات كافية، الأمر الذي دفع إلى تهافت شديد على الاقتراض من أجل شراء العقارات في الولايات المتحدة الأمريكية، وهذا ما أدى إلى حدوث ما يعرف بأزمة القروض عالية المخاطر سنة ٢٠٠٦. وعرفت أيضاً هذه الفترة حدوث أزمة فقاعات شركة الانترنيت حيث حدث ارتفاع كبير في أسعار الأسهم لتنفجر تلك الفقاعة. ويمكن بلورة أهم جذور الأزمة من خلال النقاط التالية :

١. انخفاض نسبة الفائدة على القروض الخاصة بالعقارات خلال ٢٠٠٠ / ٢٠٠٦ إلى ١,٥٪ ومن دون ضمانات كافية.
٢. قيام بعض البنوك بتحويل قيم القروض الممنوحة إلى سندات متداولة في السوق المالي الأمريكي. كما قام بعضهم الآخر ببيع الديون على شكل مستندات للمستثمرين.
٣. قيام المستثمرين برهن المستندات الحاصلين عليها مقابل الحصول على ديون جديدة يستعملونها في شراء المستندات، وذلك من أجل زيادة الأرباح بوتيرة سريعة.
٤. في بداية ٢٠٠٧ أصبحت قيمة العقارات أقل من قيمة السندات المتداولة.
٥. فشل الملايين من المقترضين على تسديد ديونهم، الأمر الذي تسبب في إفلاس العديد من البنوك، وتم سحب عدد هائل من المستثمرين لأموالهم من البنوك، وهذا ما سبب مشكلة سيولة لدى العديد من البنوك، التي حاولت بيع العقارات دون جدوى ،فانهارت – بالتالي – هذه البنوك والمؤسسات المالية تباعا.

وعليه، فأزمة ٢٠٠٨ هي أزمة رهن عقاري، نتيجة للإفراط في منح قروض العقارات من دون ضمانات مقدمة ، وبأسعار فائدة منخفضة جداً... ولقد ظهرت ملامحها بوضوح مع بداية ٢٠٠٧ لتطفو على السطح وبشكل جلي للعيان سنة ٢٠٠٨، وخاصة مع توقف المقرضين عن الدفع وزيادة عدد المنازل المعروضة للبيع، وبروز ظاهرة استيلاء المقرضين على المنازل وسحب المستثمرين أموالهم. فانخفضت أسهم شركات الاستثمار العقاري، مما أدى إلى حدوث أزمة في السوق المالي الأمريكي لتنتقل العدوى إلى القارة الأوروبية ثم الأسيوية نتيجة ارتباط عدد كبير من المؤسسات المالية الأوربية والآسيوية بالسوق الأمريكي .

٢- أسباب الأزمة:

إن أزمة الرهن العقاري، والتي تحولت فيما بعد إلى أزمة مالية، قد مست القطاع المصرفي الأمريكي وانتشرت العدوى إلى الدول الأخرى ذات العلاقة بالاقتصاد الأمريكي. ولم تكن وليدة مصادفة عابرة، وإنما هنالك أسباب دفعت إلى نشوئها وانتشارها. ولقد قسم الباحثون هذه الأسباب إلى مسببات مالية وأخرى اقتصادية، على النحو التالي:

أ- الأسباب المالية للأزمة: تتمثل الأسباب المالية التي أدت إلى حدوث الأزمة فيما حصل من أزمة في الرهن العقاري، نتيجة لتقديم القروض من دون ضمانات مقبولة وبسعر فائدة مخفض. ويمكن عرض هذه الأسباب المالية من خلال النقاط التالية :

١. بعد سنة ٢٠٠٠ شهدت أسعار العقارات الأمريكية ارتفاعاً كبيراً، دفع البنوك التجارية الأمريكية إلى تمويل هذا القطاع بقوة، ومن دون تردد. وفي ظل تشجيع الإدارة الأمريكية لتمويل هذا القطاع قامت البنوك بتقديم قروض بأسعار فائدة مخفضة ولأشخاص لا تتوفر فيهم القدرة على تسديد الديون – عدم وجود الضمانات اللازمة-.
٢. قيام البنوك الأمريكية بتوريق معظم القروض نظراً لحصولها على تنقيط جيد (AAA) للجدارة الائتمانية للأصول المالية من قبل وكالات التنقيط، الأمر الذي أدى إلى ارتفاع الطلب على العقارات.
٣. إن ارتفاع الطلب على العقارات أدى إلى بروز فقاعة مضاربة حول هذا القطاع دفعت البنوك إلى تقديم المزيد من القروض، على اعتبار أن القيم المرتفعة تزيد من حجم الضمان وتقلل من المخاطر.
٤. انتقال فقاعة المضاربة لتشمل الأصول المالية الناتجة عن توريق القروض العقارية وزيادة الطلب عليها. وتمثل هذه الأصول في حقيقتها منتجات مهيكلة.

٥. الانخفاض الذي عرفته أسعار العقارات في السوق الأمريكي فيما بعد الارتفاع الكبير لها دفع بالعائلات الأمريكية إلى التوقف عن دفع ديونهم للبنوك، وأدى ذلك إلى انهيار مؤسسات التوريق وضمان القروض، وانتقلت العدوى إلى البنوك والصناديق الاستثمارية التي اقتنت الأوراق المالية الناتجة عن توريق القروض العقارية.

وعليه، وإثر تمحيص هذه الأسباب المالية، فيمكن القول أن أهمها يتمثل في :

- انفجار فقاعة الرهن العقاري.
- تفشي ثقافة الاقتراض والمضاربة.
- غياب الرقابة المالية الفعالة والمكاشفة أو الإفصاح.
- انتشار الفساد والاحتيال المالي.
- لمبالغة أو الغلو في استخدام المشتقات المالية.

ب- الأسباب الاقتصادية للأزمة: ليست الأسباب المالية وحدها هي ما أدى إلى تفشي واستفحال أزمة ٢٠٠٨م، بل رافقتها أسباب اقتصادية مختلفة، منها ما يلي :

- تسجيل الميزان التجاري الأمريكي لعجز تراكمي، السنة تلوى الأخرى، خلال الفترة التي سبقت الأزمة وصل إلى حد ٧٥٨ مليار دولار سنة ٢٠٠٦م.
- عجز الميزانية، الذي وصل سنة ٢٠٠٨م إلى ٤١٠ مليار دولار ما يمثل ٢,٩٪ من الناتج المحلي الإجمالي وتخصيص نفقات عالية جدا للإنفاق على القطاع العسكري.
- الارتفاع الشديد في حجم الديون الحكومية الأمريكية من ٤,٣ تريليون دولار في عام ١٩٩٠م إلى ٨,٤ تريليون دولار في عام ٢٠٠٣م و إلى ٨,٩ تريليون دولار في عام ٢٠٠٧م.
- التضخم الذي عرفه الاقتصاد الأمريكي حيث بلغ ٤٪ وبطالة بلغت ٥٪.

خلاصة القول: تعد الأزمة المالية الحالية امتداداً طبيعياً لأزمات النظام الرأسمالي، لكنها ذات تأثير أعمق وأشمل، وهي ناجمة عن تداعيات أزمة الرهون العقارية التي طفت على السطح سنة ٢٠٠٧، بسبب فشل ملايين المقترضين لشراء مساكن وعقارات في الولايات المتحدة في تسديد ديونهم. وكانت شرارتها الأولى إعلان مؤسسة "الإخوة ليمان leman Brothers" المؤسسة المالية العملاقة في الولايات المتحدة الأمريكية عن إفلاسها الوقائي صيف ٢٠٠٨... وهذا ما ولّد فقدانا للثقة عند المستثمرين والمتعاملين الماليين، فسرى الأمر إلى عديد من البنوك والمؤسسات المالية الأخرى سريان النار في الهشيم، ليصل عمق أوربا وباقي دول العالم، وتهاوت إثره البورصات في كل أصقاع الدنيا...

ورغم التدخل المباشر للحكومات الغربية، ومحاولات الضخ التي انتهجتها هذه الحكومات باتجاه المصارف وبيوتات المال، إلا أن الأمر استفحل وانتشر بشكل مذهل وغير مسبوق.

ثالثا: ماهية الصكوك الإسلامية وضوابط إصدارها

١.مفهوم الصكوك الإسلامية:

عرفها مجمع الفقه الإسلامي الدولي بأنها :" أداة استثمارية تقوم على تجزئة رأس المال إلى حصص متساوية، وذلك بإصدار صكوك مالية برأس المال على أساس وحدات متساوية القيمة، ومسجلة بأسماء أصحابها باعتبارهم يملكون حصصاً شائعة في رأس المال وما يتحول إليه بنسبة ملكية كل منهم فيه" .

وعرفت أيضاً بأنها :" تحويل مجموعة من الأصول المدرة للدخل غير السائلة إلى صكوك قابلة للتداول مضمونة بهذه الأصول ومن ثم بيعها في الأسواق المالية مع مراعاة ضوابط التداول " .

وعرفت كذلك بأنها: "وثائق متساوية القيمة تمثل حصصاً شائعة في ملكية أعيان أو منافع أو خدمات أو في ملكية موجودات مشروع معين أو نشاط استثماري خاص، وذلك بعد تحصيل قيمة الصكوك وقفل باب الاكتتاب وبدء استخدامها فيما أصدرت من أجله" .

لقد أطلقت المعايير الشرعية لهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية على الصكوك الإسلامية اسم (صكوك الاستثمار) تمييزاً لها عن الأسهم وسندات القرض، وجاء هذا التفريق كنتيجة منطقية للفرق بين السهم والصك . فالأول يمثل حصة شائعة في شركة مساهمة، يتيح لحامله الحق في إدارة الشركة، بالمقابل يمثل الصك حقوقاً في موجودات متنوعة قد تشكل الأسهم بعضها، وقد تكون أعياناً تستثمر بمعرفة مدير الصكوك. كما تختلف العلاقة الرابطة بين حامل الصك ومدير الصكوك بشكل جوهري عن علاقة حامل السهم بإدارة الشركة. حيث أن حامل الصك لا يملك الحق في تعيين أو عزل إدارة الصكوك. أما بالنسبة للفرق بين السند والصك حيث يمثل الأول حقاً على الشيوع في ملكية الموجودات الممثلة أساساً في ديون نقدية برباً، أما الموجودات في الصكوك فهي أعيان قد تختلط بشيء من الديون أو النقود، كما أن حاملها لا يضمن له المبلغ المستثمر أو أي عائد على عكس السندات.

بناء على ما سبق فالصكوك الإسلامية لا تتعامل بالفائدة المحرمة، إذ تعتبر بديلاً شرعياً عن التعامل بالسندات، وتتميز بالخصائص التالية:

- القابلية للتداول وعدم القابلية للتجزئة.
- يمثل حصة شائعة في ملكية حقيقية.
- الإصدار يكون على أساس عقد شرعي، ويتفق مع مبادئ الشريعة الإسلامية.
- يتم حصول الربح من قبل حامله بالنسبة المحددة ويتحمل الخسارة بقدر الحصة التي يمثلها الصك.



٢- أهمية الصكوك الإسلامية :

يمكن إبراز الأهمية التي تتمتع بها الصكوك الإسلامية من خلال النقاط التالية :

- تساعد على النهوض بالاقتصاد الإسلامي نظرياً وعملياً. أما نظرياً فهي استكمال لحلقات الاقتصاد بجانب شركات التأمين والمصارف الإسلامية، أما عملياً فإن وجودها يساعد على رفع الحرج عن المستثمرين الذين يطلبونها.
- تلبي احتياجات الدولة في تمويل مشاريع البنية التحتية بدلاً من الاعتماد على سندات الخزينة والدين العام .
- يثري بها الأسواق المالية الإسلامية، لأنها الطرف المكمل للأسهم، والجناح الثاني للبورصة التي من خلالها تتحرك الأموال بحرية وسهولة.
- أن الوصول بفكرة الصكوك الإسلامية إلى مستوى التداول العالمي يوضح مدى سعة وحكمة وتكامل النظام الإسلامي.
- تعتبر من الأدوات الهامة لتنويع مصادر الموارد الذاتية، وتوفير السيولة اللازمة للأفراد والمؤسسات والحكومات.
- تغطي عدداً كبيراً من الشركات التي تحتاج إلى تمويل طويل الآجل.

٣- أنواع الصكوك الإسلامية:

ومن أهم الصكوك الإسلامية التي تم إصدارها :

أ- صكوك المضاربة: تمثل صكوك المضاربة أوراقاً مالية قابلة للتداول تعرض على أساس قيام الشركة المصدرة بإدارة العمل على أساس المضاربة، ويمثل فيها الملاك أصحاب رأس المال بينما المستثمر يمثل عامل المضاربة، ويحصل مالكوها على نسبة شائعة من الربح، وتتوافر فيها شروط عقد المضاربة من الإيجاب والقبول، ومعلومية رأس المال و نسبة الربح). ومن هذه الصكوك: صكوك المضاربة التجارية والخاصة بالمتاجرة في السلع وغيرها من الأمور التجارية، صكوك المضاربة الزراعية والخاصة بالأمور الزراعية كشراء المستلزمات الزراعية وتنفيذ المشاريع الزراعية، وصكوك المضاربة الصناعية: والخاصة بالأمور الصناعية كشراء الموارد الخام وتصنيعها. وقد اصدر مصرف شامل البحريني صكوك مضاربة تعادل ٣٦٠ مليون ريال سعودي.

ب- صكوك الاستصناع: هي وثائق متساوية القيمة غرض إصدارها تصنيع سلعة معينة ويصبح المصنوع مملوكاً لحامل الصكوك .ومثالها صكوك الدرة في البحرين التي تقوم بتمويل الاستصلاح والبنية التحتية الأساسية لإنشاء أكبر مدينة سكنية ترفيهية.

ج- صكوك السلم: وهي وثائق متساوية القيمة تمثل ملكية شائعة في رأس مال السلم، والغرض منه تمويل شراء سلع يتم استلامها في المستقبل، وبعد ذلك يتم بيعها. والعائد على صكوك يتمثل في الربح الناتج عن البيع، وهي غير قابلة للتداول إلا بعد أن يتحول رأس المال إلى سلع يعني ذلك بعد استلام السلعة وقبل بيعها. فهو عقد بيع يعجل فيه الثمن ،ويؤجل فيه المبيع. فهو بذلك بيع آجل بعاجل، وهو عكس البيع بثمن مؤجل .

د- صكوك المشاركة: تصدر هذه الصكوك بغرض إنشاء مشروع ،أو تمويل نشاط على أساس المشاركة، حيث يتشارك كل من المقرض والمستثمر بحصة معينة ،ويتحملان الربح والخسارة، ويصبح حامل الصك شريكاً في المشروع، وتدار هذه الصكوك على أساس الشركة أو على أساس المضاربة ومن أمثلة ذلك: صفقة صكوك طيران الإمارات بمبلغ ٥٥٠ مليون دولار أمريكي بغرض إنشاء مبنى جديد للشركة.

ه- صكوك المرابحة: وهي صكوك متساوية القيمة تصدر لغرض تمويل سلعة مرابحة، وتصبح سلعة المرابحة مملوكة لحامل الصكوك، ومثال على صكوك المرابحة ما قام به بنك أركابيتا من تنظيم صكوك مدعومة بالمرابحة متعددة العملات (بتكليف كل من مصرف بايرش هيبو، ومصرف ستاندرد بي ال سي، ومصرف ويست ال بي ايه جي - فرع لندن).

و- صكوك الإجارة: وهي صكوك متساوية القيمة تصدر بغرض تمويل عملية إيجار أعيان ،وهي حصص شائعة، ويتم توزيع عائد الإجارة على الملاك حسب حصص ملكيتهم ،وهي صكوك قابلة للتداول.

ز- صكوك المزارعة: وهي وثائق متساوية القيمة تصدر بغرض تمويل مشروع زراعي ،ويصبح حامليها حصة في المحصول الناتج.

ح- صكوك المساقاة: وهي تلك التي يكون الغرض من إصدارها سقي الأشجار المثمرة ورعايتها ويتحصل أصحابها على حصة من الثمار.

ط- صكوك المغارسة: وهي وثائق متساوية القيمة تصدر من أجل غرس الأرض بالأشجار على أساس عقد مغارسة، ولأصحابها حصة في الأرض والغرس.

- ضوابط إصدار الصكوك الإسلامية:

إن إصدار وتداول الأوراق المالية الإسلامية مرتبط بضوابط شرعية استنبطها العلماء المختصون من أجل الحفاظ على الدين الإسلامي وحفظ مال المسلمين من الوقوع في المخالفات والمعاملات المحرمة، ومن ثمة فإنه يجب على كل مستثمر أن يتوخى هذه الضوابط والتي تتمثل في :

أ -الضابط الأول: يجب أن يمثل الصك ملكية لحصة شائعة في المشروع ،وتكون بصفة مستمرة من بداية إلى نهاية المشروع، وتمثل موجودات المشروع العينية والمعنوية والديون، وبالتالي فإنه يترتب على ذلك للمالك جميع الحقوق والتصرفات المقررة في الشرع في الملك، كالبيع والهبة والرهن والإرث.

ب–الضابط الثاني: يجب أن يقوم العقد في الصكوك الإسلامية على أساس شروط التعاقد التي تحددها نشرة الإصدار حيث يعبر الاكتتاب عن الإيجاب وموافقة الجهة المصدرة تعبر عن القبول إلا إذا كان هنالك تصريح في نشرة الإصدار أنها إيجاب ويكون الاكتتاب بذلك قبولاً، كما يجب أن تتضمن نشرة الإصدار جميع البيانات المطلوبة شرعاً في العقد ،ومنها بيان رأس المال، توزيع الأرباح، بيان الشروط الخاصة بالإصدار وبالطبع لا بد أن تكون هذه الشروط إسلامية غير ربوية ، ويراعى فيها الشروط التالية كحد أدنى :

- أن ينصّ في النشرة على الالتزام بأحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية، وعلى وجود هيئة رقابة شرعية تعتمد آلية الإصدار، وتراقب تنفيذه طوال الوقت، و أن تتضمن النشرة تحديد مجال الاستثمار وتحديد صيغة التمويل الإسلامي الذي تصدر الصكوك على أساسها، كالإجارة، أو المضاربة، أو المشاركة، أو المرابحة، أو السلم، أو المزارعة.
- لا يجوز أن تشتمل نشرة الإصدار أو الصكوك على نص بضمان حصة الشريك في رأس المال، أو ضمان ربح مقطوع، أو منسوب إلى رأس المال، فإن نص على ذلك صراحة أو ضمناً بطل شرط الضمان و لا يجوز أن تشتمل نشرة الإصدار، ولا الصك الصادر بناء عليها على نص يلزم أحد الشركاء ببيع حصته، ولو كان معلقاً أو مضافاً للمستقبل. وإنما يجوز أن يتضمن الصك وعداً بالبيع. وفي هذه الحالة لا يتم البيع إلا بعقد، وبالقيمة التي يرتضيها الخبراء، وبرضا الطرفين.
- لا يجوز أن تتضمن نشرة الإصدار، ولا الصكوك المصدرة على أساسها نصاً يؤدي إلى احتمال قطع الشركة في الربح؛ فإن وقع كان الشرط باطلاً، ويصح العقد، وتوزع الأرباح بحسب رؤوس الأموال، إن لم يكن قد تم الاتفاق على نسب التوزيع.

ج – الضابط الثالث: بعد انتهاء الفترة المحددة للاكتتاب فإنه يجب أن تكون الصكوك قابلة للتداول لأن ذلك مأذون به من الشركاء . ويراعى الشروط التالية:

- يعتبر تداول الصكوك الإسلامية كمبادلة نقد بنقد، ومن ثم تطبق عليه أحكام الصرف من تقابض البديلين في مجلس الصرف قبل التفرق، والخلو عن الخيار والتماثل في حالة بيع أحد النقدين بجنسه، هذا إذا كان رأس المال المتجمع بعد الاكتتاب وقبل مباشرة العمل في المشروع ما يزال نقوداً.
- يجب تطبيق أحكام الديون في حالة إذا صار رأس المال ديوناً.
- يمكن تداول الصكوك الإسلامية وفقاً لسعر التراضي بين الطرفين في حالة إذا صار رأس المال موجودات مختلطة من النقود والديون والأعيان والمنافع على أن يكون الغالي أعيانا ومنافع.

المراجع:

١. مناور حداد، الأزمة المالية الحالية: جذورها، أسبابها، انعكاساتها، ملتقى دولي حول الأزمة المالية، أيام ١٤ و١٥ نوفمبر ٢٠٠٩، قسنطينة، جامعة منتوري، ص ص: ٥-٦

٢. محمد شريف، الصيرفة الإسلامية قد تساعد على مواجهة أسباب الأزمة المالية ،www.aljazeera.net

٣. شعبان، فرج. و حميد، عبد الله. مدى إسهام التوريق في إحداث أزمة الرهن العقاري المصري، ملتقى دولي حول الأزمة المالية، أيام ١٤ و١٥ نوفمبر ٢٠٠٩، قسنطينة، جامعة منتوري / الجزائر،ص ص : ٩-١٠.

4. Jean-Charles Bricongne ;Vincent Lapègue ;Olivier Monso ; « La crise des « subprimes » :de la crise financière à la crise économique au site d'internet : www.insee.fr/fr/indicateurs/analys__conj/.../mars2009__d1.pdf

٥. لعرابة مولود، هل هي أزمة مالية أم أزمة اقتصادية، ملتقى دولي حول الأزمة المالية، أيام ١٤ و١٥ نوفمبر ٢٠٠٩، قسنطينة، جامعة منتوري، ص٩.

٦. أحمد طرطار، دور الهندسة المالية الإسلامية في علاج الأزمة المالية العالمية، ملتقى دولي حول الأزمة المالية والاقتصادية الدولية،٢٠و٢١اكتوبر٢٠٠٩، جامعة سطيف / الجزائر، ص٥.

٧. مجلة مجمع الفقه الإسلامي الدولي المنبثق عن منظمة المؤتمر الإسلامي بجدة، الدورة الرابعة، المجلد الثالث، ١٩٨٨م، ص٢١٤٠.

٨. طارق الله خان و احمد حبيب، إدارة المخاطر، تحليل قضايا في الصناعة المالية الإسلامية، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، البنك الإسلامي للتنمية، جدة، ط١، ٢٠٠٣م، ص٥٥ .

٩. المعايير الشرعية، هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، البحرين، ٢٠٠٧م، معيار رقم : ١٧، ص٢٨٨.

١٠. عبد العظيم أبو زيد، نحو صكوك إسلامية حقيقية : حقيقة الصكوك وضوابطها وقضاياها الشرعية، مجلة إسلامية المعرفة،المعهد العالمي للفكر الإسلامي، العدد٦٢، خريف ١٤٣١هـ/٢٠١٠، ص ص :١١٢-١١٣.

١١. زياد الدماغ ،دور الصكوك الإسلامية في دعم قطاع الوقف الإسلامي، مقدم إلى مؤتمر عالمي عن: قوانين الأوقاف وإدارتها: وقائع وتطلعات،٢٠ – ٢٢ أكتوبر ٢٠٠٩م،١- ٣ ذي القعدة ١٤٣٠هـ، الجامعة الإسلامية العالمية بماليزيا،ص ٤.

١٢. بركة، احمد، الصكوك الإسلامية ما لها وما عليها، http://www.badlah.com/page-745.html

١٣. أحمد، التيجاني عبد القادر. السلم بديل شرعي للتمويل المصري المعاصر، السودان، دار السداد، ط٠١، ٢٠٠٦، ص٠٨

١٤. علاء الدين زعتري، الصكوك: تعريفها، أنواعها، أهميتها، دورها في التنمية، حجم إصدارها، تحديات إصدارها، بحث مقدم لورشة عمل لشركة BDO بعنوان: الصكوك الإسلامية: تحديات، تنمية، ممارسات دولية، عمان، ١٨و١٩ جويلية ٢٠١٠، ص ٣٩-٤١.



Muhammad Ali Jinnah Ahmad

& Dr. SherinKunhibava

UNEMPLOYMENT RISK PROTECTION FOR MIGRANT WORKER'S WOES

The current dilemma migrant workers in the Gulf and Asian countries haveinitiated a need in Islamic finance to emerge with a solution. Migrant workers have been badly affected as a consequence of the recent global downturn as many construction projects have been put on hold or abandoned (Thibodeaux, 2010). A reports in Al-Jazeera (Suri, 2010), Reuters (Solomon, 2010), CNN (Neisloss, 2009), and BBC (Allen, 2009) have stressedon the difficulty of Indian migrant workers who have had to return to their home countries without their wages being completely paid. Many migrant workers face uncertain futures, and are burdened by unpaid debts and family obligations. Thus, there must be a mechanism and lesson that can be learnt especially from the risk management perspective.

Currently the majority of migrant workers fall outside unemployment insurancesystems. Usually in host countries, there are no formal mechanisms for migrant workers to pay into an unemployment insurance system. Unfortunately, these overseas workers are also not covered by any unemployment insurance scheme in their own countries. A review of the benefits for workers around the world has proved that there are benefits provided for at the state or government levels in many developed countries, but the benefits are not tailor made for overseas workers. For the governmental support, in 2006, the Gulf Cooperation Council States (GCC) promulgated a unified law on social security law to cover the citizens of the Member states who worked in other member states (for example a Kuwaiti who worked in Saudi) to cover the emergencies of old age, disability and death.

In United Kingdom (UK), migrant workers are required to pay tax and National insurance, which is deducted from their salary by the employer and forwarded to the appropriate government agency. Whereasin Australia, fund for social security benefits which includes unemployment benefits, are through the income tax system. The benefit rates are indexed to the Consumer Price Index and are adjusted twice a year according to the amount of underlying inflation or deflation. There are two types of payments in Australia depending on the needs of the person. The first is known as the Youth Allowance and are paid to young people aged 16-20. The second type of payment is called Newstart Allowance and is paid to unemployed people over the age of 21 and under pension eligibility age.

Besides that, in Canada, the government through the portal Service Canada provides Employment insurance temporary income support for those between jobs, cannot work for reasons of sickness, childbirth, or parenting; or who are providing care for a family member who is gravely ill. Then, for United States of America, Unemployment Compensation (UC) is a public benefit funded by federal and state UC. UC is a form of insurance where the employer must have paid into the unemployment fund on the employees' behalf. The employee must have worked for the employer for at least one or two years before the employee can get the UC (Hussain, 2009).

Nevertheless, the governmental support for unemployment insurance has its limitations and does not cover all unemployed persons (except for countries that have a system like Australia). For example if the worker is a part-timer or voluntarily left his/her employment, then they would be unable to recover unemployment benefits if they are citizens of countries like the US. If the unemployed person has never worked, then they would not be able to obtain any benefits from the governmental support where they are citizens of countries like Canada or UK. The most important thing that, these government support schemes for unemployed workers may not cover specific needs of migrant workers.

Besides governmental support, there is also private employment insurance. Kishore (2010) in his article opined that private employment insurance would possibly have lesser issues than government's unemployment support. One of the main issues with governmental unemployment support is the reluctance of those receiving unemployment benefits to go back to work (Gruat, 2009). It is therefore not surprising that private unemployment insurance has been given recent attention (Kishore, 2010).

Concerns over the development of unemployment insurance are relevant for Islamic finance as a large numbers of migrant workers are predominantly from Muslim countries. However, the development of commercial unemployment insurance contract practiced today contains substantial uncertainties and gambling elements, rendering the contract to be defective and impermissible in Islamic teaching. In Islam, all transactions must be shariah-compliant by avoiding any contracts which involves usury (riba'), gambling (maysir), uncertainties (gharar), and



other prohibitions such as investment in alcohol, gambling and pornography.

Being different in term of concept and practice, takaful is based on a set of principles that are both Shariah compliant and economically viable. Takaful industries should take this opportunity to become an alternative choice for migrant workers as their unemployment risk protection. Takaful can provide a solution by creating a pool of fund for the migrants workers to help themselves if any crisis or other unintended consequences happens. Furthermore, based on the practices on several takaful companies in Malaysia, a Foreign Workers Compensation Scheme has been introduced to assist the participants who lose their ability to work due to an accident or illness. This is specifically to cover the cost of sending back the foreign workers to their country of origin in the event of death or permanent total disablement. Perhaps, the concept of income protection scheme can be packaged so that it becomes portable and can be applied as a solution for migrant workers who are facing a massive retrenchment due to the global financial crisis or other unintended consequences in the future.

Yet,there are still challenges that have to be solved. For example, by making takaful for unemployment voluntary there is the fear that only those who need it will take it up and there will be no sharing of risk. A way out of this is by making takaful for unemployment compulsory for all workers going overseas.The takaful product for migrant workers should be developed to specifically cater for some requirements which are a payment of an income for a period of time (e.g 4-6 months) where the migrant worker has lost his job through no fault of his own and a payment of his transport back to his home country.

In addition, it has to be made a compulsory requirement for the worker to take if he is to work overseas. Further, the plan should apply to all migrant workers whether white collar or blue collar. The payment to the takaful fund should be a cut from the worker's salary on a monthly basis. This amount should not be substantial so as not to affect the worker's needed to remit money back to his home country.Therefore, to make the takaful product work and besuccessful, there has to be co-operation between the takaful providers and the companies seeking employment and the home's country's regulator. This will ensure better coverage and also regulation of the industry.

Unemployment insurance aims at supporting employees who are being laid off and become unemployed. Its purpose is to provide unemployed people with benefits to ensure their basic income and promote their return into employment. There is a definite need for unemployment insurance, and it is hoped that the takaful companies will take up the challenge to create a product to help migrant workers. There are definitely challenges that have to be overcome, however with the help of regulators the takaful product could be made compulsory for those seeking work overseas. State and government unemployment schemes exist especially in developed countries, but there is still room for private insurance and especially takaful companies to cater for the needs of migrant workers. Especially takaful because a large proportion of migrant workers are Muslim, and would want a Shariah compliant product. Most importantly an unemployment takaful scheme is important to uphold the rights of workers. The sorry plight of foreign workers and their families back at home should be taken as a lesson for everyone, the workers, takaful companies and regulators to develop a system for migrant worker, an unemployment takaful scheme.

1. The six countries are the Kingdom of Bahrain, Kuwait, Oman, Qatar, Saudi Arabia and the United Arab Emirates.



د. محمّد فيروز
باحث في الأكاديميّة العالميّة
للبحوث الشرعيّة

مدى أهمية هامش الجدية في بيع المرابحة للآمر بالشراء

تعريف هامش الجدية : هو المبلغ النقدي الذي يدفعه الواعد بالشراء بناء على طلب من البنك في حالة الإلزام بالوعد للاستيثاق من أن الواعد جاد في طلبه السلعة ، وليتأكد البنك بإمكان تعويض الواعد عن الضرر الفعلي الذي سيلحق به من أجل إخلاف الواعد بوعده. ومن المعروف أن للمرابحة صورتين رئيسيتين هما :

مرابحة فقهية ومرابحة للآمر بالشراء. ومرابحة للآمر بالشراء هي التي يمكن أن يطبق فيها مبدأ هامش الجدية لتحقيق هدف معين لأحد طرفي العقد. وغالبا ما يتمّ في بيع المرابحة للآمر بالشراء أن يطالب العميل البنك الإسلامي بشراء سلعة يحدد أوصافها، ويتوعد بشرائها من البنك الإسلامي بعد تملك البنك السلعة بثمنها وزيادة ربح معلوم. ومن المهم أن الوعد الذي صدر من العميل يلزم الواعد استيفاء وعده ، ويقتضي التعويض عن ضرر لاحق بطرف موعود له. وفي هذه المعاملة يجوز للبنك أن يشترط على العميل دفع هامش الجدية حتى يتأكد من قدرة العميل على تحمل ضرر فعلي لاحق به بسبب إخلافه الوعد. وفي حالة مخالفة العميل وعده، أخذ البنك المبلغ المدفوع تعويضا عن ضرر فعلي يتحمله حقيقة بسبب شرائه السلعة. ويجوز للبنك بيع السلعة في السوق حيث إنه يتعرض لمخاطر السوق بسبب انخفاض ثمن السلعة الذي يؤدي إلى خسارة البنك ، وحينئذ يأتي دور هامش الجدية في أن يأخذ البنك قدرا معينا أو الفرق بين سعر الشراء وسعر البيع إلا أنه لايجوز للبنك أن يأخذ أكثر من قدر الضرر الفعلي اللاحق به.

وهناك حالة أخرى يمكن أن يستفاد منها هامش الجدية في المعاملات المالية المعاصرة خصوصا فيما يتعلق بالعملية المصرفية التقليدية المألوفة بين التجار في الصناعة المصرفية منذ زمن بعيد، فإنه من الصعوبة تطبيق مبدأ شرعي ما لوجود المخالفات الشرعية في تلك المعاملات التقليدية. تركز هذه المقالة على أحد القضايا التي تتعلق خصوصا بمبدأ هامش الجدية وتطبيقاته في بيع المرابحة للآمر بالشراء وهي موضوع هذه المقالة.

مثلا ، كما هو معروف، أن العادة التي يتعود الناس عليها ويألفونها اليوم في شراء السيارة مثلا، هي أن الراغب في شراء السيارة غالبا ما يكون حاله أن يعين البائع ،ويدفع مبلغا معينا أونسبة معينة من المبلغ المقطوع مثلا مبلغ يساوي ١٠٪ من سعر السيارة المراد شراؤها . إذا كان سعرها ١٠٠،٠٠٠ رنجبيت فإن ١٠٪ منه يعادل ١٠،٠٠٠ رنجيت ثم يلجأ العميل إلى البنك للحصول على التمويل الإسلامي حتى يتمكن من تسديد المبلغ الباقي الذي يعادل ٩٠،٠٠٠ رنجيت. فإذا كان التمويل الاسلامي مبنيا على المرابحة للآمر بالشراء، فإن البنك سيشتري السيارة من صانع معين بثمن حال ثم يبيعها للعميل بثمن مؤجل زائد على ثمنه الحالي والقضية التي نحن بصددها الآن هي التكييف الفقهي المناسب لمبلغ ١٠٪. هل يعتبر عربونا فيكون العميل قد دخل في عقد البيع مع البائع أو الصانع ، ولا يجوز للبنك أن يشتريها من الصانع ويبيعها له مرابحة؟ أو أنه يعتبر هامش الجدية التي ليس بعقد فيجوز للبنك شراؤها من البائع؟ أو أنه يعتبر من قبيل تصرف الفضولي حيث يكون العميل قد اشترى السيارة قبل أن يوكل به؟ وانتهى هذا كله إلى ثلاثة أشياء كالآتي:

١. بيع العربون
٢. هامش الجدية
٣. وتصرف الفضولي

التكييف الفقهي (١): بيع العربون

عرفه مجمع الفقه الإسلامي : بيع السلعة مع دفع المشتري مبلغاً من المال إلى البائع على أنه إن أخذ السلعة احتسب المبلغ من الثمن ، وإن تركها فالمبلغ للبائع (قرار رقم: ٧٢ (٨/٣)١) . ويشترط أن يقيد بفترة زمنية يتفق عليها الطرفان. وأن العربون الذي يدفعه المشتري يكون جزءًا من الثمن إن أمضى البيع، وإلا فهو للبائع إن عدل المشتري عن الشراء، وهذا من باب خيار الشرط، وإذا كان مبلغ ١٠،٠٠٠ رنجية الذي دفعه العامل يعتبر فقها بيع العربون فإن على العميل فسخ هذا البيع أو المعاملة مع التاجر قبل أن يتعاقد مع البنك. فبيع العربون كما قرره مجمع الفقه الإسلامي يجب أن يتقيد بزمن معين التي من خلاله، مثلا شهر، يستطيع العميل أن يبحث عن ممول يمول له شراء السيارة فلجأ إلى البنك الذي سيشتري نفس السيارة من التاجر. إلا أن هذا لا يمكن إنجازه لأن بيع العربون من عقود المعاوضات اللازمة التي تترتب عليه آثاره الشرعية مثل انتقال ملكية السيارة بسبب ذلك إلى العميل والمبلغ الذي دفعه العامل يكون مملوكا للبائع. ويلاحظ هنا أن للبائع حرية في أن يبيع السيارة لمن شاء بعد مضي مدة العربون دون أن يدفع العميل جميع الثمن فلا فائدة في أن يبحث العميل الممول لشراء السيارة. وعلى هذا، فإن هذا التكييف الفقهي لا يناسب التطبيق العملي لهذه المعاملة.

التكييف الفقهي (٢): تصرف الفضولي

هناك من اقترح بأن تكون المعاملة بين العميل والبائع فضولية حيث إن العميل اشترى السيارة نيابة عن البنك قبل توكيله بذلك ،والحصول على إذنه في هذه العمليّة. فذهب مؤيد هذا الاقتراح إلى أنه ليس هناك مانع شرعي من أن يتحمل البنك المسؤوليات والمخاطر والضمان الذي يتحمله العميل بسبب شرائه السيارة ،ومن هذه المسؤوليات تحمّل مخاطر تسديد ما تبقى من ثمن السيارة كله الذي يجب دفعه في مدة العربون حتى لا يبيع البائع السيارة لشخص آخر. والبنك في هذه الحالة يتحمل تلك المسؤولية قبل أن يعين العميل وكيلا عنه في شراء السيارة وفي الحقيقة، إنّ تصرف الفضولي الذي تحدث عنه الفقهاء يغاير ما مضى ذكره. إذا تأملنا حقيقة هذا الرأي، وجدنا أن الوكالة لها أركانها وشروطها التي يجب توفرها لترتّب آثارها الشرعية عليها والتي من دونها ليس للوكالة أثر شرعي. ومن تلك الشروط: أن يكون البنك قادرا على القيام بما وكل به العميل إلا أنه في هذه الحالة لا يستطيع البنك شراء السيارة من البائع لأن العميل قد ملكها عن طريق بيع العربون الصحيح عند من يقول به ،وتترتب عليه آثاره مثل انتقال الملكية.

التكييف الفقهي (٣): هامش الجدية

بناء على تعريف هامش الجدية الآنف الذكر،نجد أن هامش الجدية دفع للتأكد من ثقة العميل بوعده شراء السيارة من البائع حتى يمكن للبائع أخذ هذا المبلغ منه في حالة نكوله الوعد إلا أن هذه القضية تختلف عن ممارسة عادية لهذا المبدأ لأن الذي وعد بشراء السيارة هو العميل والذي استوفى الوعد هو البنك. فهل يجوز مثل هذه المعاملة؟ أرى أنه ليس من المفروض أن يستوفي العميل وعده بنفسه بل يجوز لطرف آخر مثل البنك أن يستوفي ذلك بشراء السيارة التي وعد بشرائها العميل ، ثم بيعها للعميل مرابحة شريطة أن يرضي بذلك العميل. ولأن البائع لا يلحق به أي ضرر والعميل قد حصل على مقصوده وهو شراء السيارة بما يتغابن به الناس ، وكذلك تحقق مقصود البنك في الحصول على الربح في هذه المعاملة.

الخلاصة

والخلاصة أن مبدأ هامش الجدية له أهمية كبيرة في صناعة المصرفية الإسلامية لا سيما فيما يخص الوعد الملزم من أحد طرفي العقد ليتمكن الموعود له التعويض عن ضرر فعلي الذي قد يلحق به من أجل عدم وفاء الواعد بوعده. إضافة إلى أنه يكون حلا شرعيا لبعض المشاكل الشرعية التي حلّت بالعملية المصرفية المعاصرة بسبب ما يألفه الناس منذ القدم.



Mohamed Ben Youssef
Executive Director
CIBAFI

FINANCIAL INTERMEDIATION

Introduction:

An efficient financial system is a system that facilitates financial intermediation through financial markets and institutions. Financial intermediaries channel resources from capital surplus units to capital deficit units. They take part in asset transformation by matching demand and supply, as well as brokerage and risk transformation. They conduct orderly payments, transfers and settlements.

Despite the changes that have taken place in the financial intermediation sector, the basic function of intermediation remained the same.

In the period related to the advent of Islam, "Sarrafs" used to fulfill the functions of banks in terms of lending, intermediation and other financial services. They also used to secure one another in periods of liquidity shortages which were then called "ibda".

Intermediation contracts can be classified in three main groups. The first deals with partnership of capital and entrepreneurship such as Musharakah and Mudarabah. Such intermediation instruments used to be practiced not only by early Muslims, but also by Jews and Christians.

For example, the Caliph Omar used to invest the orphan funds with merchants and traders.

Another example is the prophet Mohamed (pbuh) who used to be a Mudarib with the capital of his wife Khadija.

The second group includes contracts of security for the sake of providing trust and protection.

The third group facilitates guarantees between economic agents. They provide stability and mitigate risk in the financial system.

Intermediation contracts are meant to facilitate an efficient execution of transactional and financial contracts. They include Mudarabah, Musharakah, Kifalah, Amanah, Takaful, Wikalah, and Jo'alah.

Contracts of Partnership:

Musharakah (partnership):It is a versatile contract combining many variations. It includes investment and management. It is a contract whereby two or more people combine their capital or / and labor to share profits and losses generated. It can be in the form of Mudarabah (partnership of capital and labor) whereby partners share profits on a pre-determined basis, where losses are borne by the capital provider (Rab al-mal) except in cases of misconduct where the Mudarib is liable for loss.

In Musharakah profits per partner are predetermined as proportions and no fixed amount is determined. Losses should be borne proportionate to each partner's share in the capital.

A new form of partnership called consecutive partnership has been created by Islamic banks. Such a partnership considers depositors as partners during the financial year and entitles them to proceeds of that period.

Another form is diminishing Musharakah used to provide housing mortgages whereby ownership of the asset remains in the possession of both partners proportionate to their shares. The client purchases shares through every monthly payment, and the share of the financier diminishes gradually. At the end, the client acquires the financier's shares completely.

Mudarabah: it is a contract whereby a capital provider gets into partnership with an entrepreneur (offering expertise and entrepreneurial skills) to share profits. Such an instrument combines the most important factors of production: capital, labor and entrepreneurship.

The capital owner (Rab al-mal) entrusts the entrepreneur (Mudarib) his capital to invest it. The profits generated are shared according to a pre-determined rate. The losses, on the other hand, are to be borne by the capital provider only, and the Mudarib loses his effort and time. However, the Mudarib can be liable of loss in case of misconduct or negligence.

There are two kinds of Mudarabah according to the limitations of the contract:

- The restricted Mudarabah: is a contract whereby the capital provider restricts the Mudarabah investment with a certain period of time or certain activities
- The unrestricted Mudarabah: is a contract whereby the Mudarib has no restrictions. In modern times, Islamic banks are being the entrepreneurs (Mudarib) investing the depositors' funds in financial markets according to their expertise.



The Mudarib is an agent entrusted the capital for investment. Therefore, the capital provider is not entitled to control or take part in decision making in the investment activities.

The Mudarib can engage multiple tiers as partners (capital providers) to expand the partnership. He can as well engage other entrepreneurs as Mudarib to invest according to their expertise. Such a structure is a basis of work for Islamic banks.

To minimize risks, Islamic banks should be very diligent in selecting the Mudarib with reference to his historical background and reputation. The Mudarib himself has to be diligent in terms of investment opportunities selection.

Contracts of Trust:

Wikala (representation): means to designate a second party to act on one's behalf. It gives a power of attorney to a financial intermediary to perform certain tasks.

Both Mudarabah and wikalah contracts are principal-agent contracts. However, the Wakil (agent) has only the powers to act as indicated by the principal's instructions.

Wadiah(Deposits): is safe-keeping of one's property with someone else without any intention of profit. The assets delivered are a trust in the hands of the person keeping them. However, if the trustee is not given any fees for safe-keeping the asset, and if losses occur without being due to negligence, the trustee is not liable for the loss. On the other hand, if fees have been charged for safe-keeping, then the trustee is liable to compensate in case of loss. The trustee may use the asset upon approval of the owner and return it on demand.

Amanah (Trust): is entrusting someone with the custody or safe-keeping of someone else's property. Unlike Wadiah, where the trustee is allowed to use the asset, Amanah is purely for safe-keeping. If the trustee is found guilty of negligence, he is liable for the loss.

Ariyah(Gratuitous lending):is a contract where the borrower of an asset enjoys the benefits of such an asset for free. He is responsible for maintaining the asset and returning it to the lender on demand.

Jo'alah (Service fee): is offering a service for a predetermined fee in accordance with the terms of the contract. The scope of such an instrument is wide and can include professional services, consultancy, asset management and fund placements.

Contracts of Security:

Rahn (Pledge): is taking an asset as collateral for repayment of a debt. It is taken as security against a loan so as to recover the liability in case of nonpayment. It has many features as follows:

- Only assets that can be sold are put in pledge.
- An asset may be pledged to two or more creditors if its value permits.
- In case of nonpayment, the asset can be sold to recover the debt.

Kifalah (Suretyship): is a contract whereby a third party is involved as surety for the payment of a debt in case it is not honored by the debtor. It is like a pledge given to the creditor. However, discharging the kafil from liability does not necessarily discharge the debtor.

Hawalah (Transfer of Debt): means transfer of debt from one debtor to another whereby the first debtor is released from any liability.

REFERENCES:

- Internet
- IqbalZamir, Mirakhor Abbas (2007): An Introduction to Islamic Finance – Theory and Practice.
- KhojaEzzedine (2012): The Certified Islamic Banker series. CIBAFI.



الدكتور مسدور فارس
كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير
جامعة سعد دحلب البليدة

مخاطر القرض الحسن من صندوق الزكاة وسبل تغطيتها

تمهيد:

تعاني العديد من الدول العربية من تفاقم ظاهرة الفقر التي تحاول كل منها إيجاد مخرج يساعد على القضاء عليها أو التخفيف من حدتها، إلا أن تطبيق برامج متعددة أثبت عدم الفعالية رغم أن تلك البرامج المستوردة آتت أكلها في الدول الأصلية لها، وغالبا ما كانت برامج غربية، كالقرض المصغر والمتوسط، ومشاريع تشغيل الشباب.

والجزائر من هذه الدول التي طبقت العديد من البرامج التي تشرف عليها العديد من الوزارات من أبرزها وزارة التضامن والتشغيل، التي خصصت لها الدولة ميزانيات هامة منذ استحداث هذه الوزارة في منتصف التسعينات، إلا أنها لم تحقق النتائج التي نلتمس منها أن برامجها كانت فعالة في مكافحة ظاهرة الفقر.

وفي سنة ٢٠٠٣ برزت فكرة صندوق الزكاة كأداة إضافية يبتغى من ورائها تفعيل مكافحة ظاهرة الفقر، لكن هذا الصندوق تميز باستحداث صندوق فرعي سمي ب "صندوق استثمار أموال الزكاة"، حيث كان الهدف من إنشاء هذا الصندوق المساهمة في مكافحة الفقر والبطالة باستغلال جزء من أموال الزكاة التي تقدم للشباب البطال المتخرج من الجامعات ومراكز التكوين المهني، وأيضا للعائلات المنتجة والحرفيين وغيرهم من الفئات القادرة على العمل.

وواجه صندوق استثمار أموال الزكاة مشكلة أساسية عند التعامل مع طالبي القروض تتمثل أساسا في الضمانات التي يمكنها أن تغطي المخاطر المختلفة للقرض، علما أن هذا الصندوق الخاص يسير بالتعاون مع بنك إسلامي جزائري هو " بنك البركة الجزائري" الذي تبرع بدراسة ومتابعة ملفات هذه القروض.

فما مخاطر القرض الحسن المقدم من صندوق استثمار أموال الزكاة الجزائري؟، وما السبل لتغطيتها؟، كيف يمكن ترقية هذه التجربة ؟.أسئلة كثيرة تطرح نفسها على المشتغلين في هذا الميدان وسنحاول تفصيل الإجابة :

مخاطر القرض الحسن:

إن كل أشكال القروض المقدمة من صندوق استثمار أموال الزكاة تعتبر قروضا حسنة لا يأخذ الصندوق عنها أية فائدة (محرمة)، ولا حتى نسبة من الأرباح، وإنما الهدف الأساسي منها هو إخراج المستفيد وعائلته من قائمة العائلات الفقيرة المستحقة للزكاة، إلا أن هنالك العديد من المخاطر التي تواجه هذه القروض و منها:

أ)- خطر عدم التسديد:النّاجم عن الجهل بآلية عمل هذا الصّندوق مما يجعل الكثيرين من المستفيدين يظنون

أن هذه القروض هي عبارة عن زكاة أعطيت لهم لأنّهم يستحقونها،وليسوا معنيين بإرجاعها.

والواقع أن من هؤلاء من يستحق الزكاة أصلا لكنه فضل عن طواعية وبما يملك من أخلاق كريمة وشرف العمل أن يأخذ قرضا حسنا عوض أن يعيش على تلك المبالغ الضئيلة التي تعطى له من أموال الزكاة.

ومنهم من هو في نظر صندوق الزكاة قادر على العمل ،والأفضل له العمل عوض انتظار المنحة السنوية الضعيفة، لذا فالتزامه يجبره على رد المبلغ كاملا دون أية زيادة، المهم أن يشغل معه شخصا آخر وبذلك يرحم نفسه من ذلّ الانتظارللأموال البسيطة التي قد تصل إليه أو تذهب إلى غيره.

ب)- خطر ضعف التسيير: النّاجم عن الجهل وضعف الفهم لأمور الإدارة ، والعجز عن التّمييز بين ما لك و ما عليك

فقد يكون المستفيد من القرض الحسن حرفيا ماهرا في حرفته، لكنه قد يكون محاسباً سيئا إذا تعلق الأمور بالجوانب المالية والمحاسبية، فالكثير من المستفيدين من القرض الحسن لا يفرقون بين ميزانية البيت وميزانية المشروع المصغر، وعادة ما يقعون في خطأ استهلاك إيرادات المشروع بالموازاة مع دخولها، وينسون مختلف الأعباء والتكاليف التي تنظر التغطية كل شهر أو كل أسبوع، وفي النهاية قد يجد الممول نفسه قد استهلك حتى جزءا هاما من رأس المال وهذا من أكبر الأخطاء التي يرتكبها المقترض.

ج)- خطر السوق:النّاجم عن الكثير من المفاجآت غير المحسوبة في الدّراسة فقد يكون المشروع الممول من الناحية الاقتصادية (الدراسة المقدمة) مربحا، لكن عند التنفيذ والدخول إلى السوق لتسويق السلع والخدمات الناتجة عنه يجد المقترض نفسه أمام منافسة شديدة يعجز في الكثير من الأحيان عن الوقوف أمامها، وهذا ما يعرض نتائجه في النهاية إلى الخسارة والوقوع في العجز عن التسديد، وهذا في الأصل قد يكون سببه سوء تقدير القدرة التنافسية للمشروع والاستخفاف بقدرات المشاريع المنافسة.

د)- خطر التضخم:

في بعض الأحيان تكون الدراسة مبنية على أساس أسعار معلومة، لكن بعد فترة قد يفرض السوق مستويات أسعار تتزايد معدلاتها مع مرور الوقت مما يجعل القدرة التمويلية الضعيفة للمشروع عاجزة عن مسايرة تلك التغيرات مما يجعل المواد الأولية التي تستخدم كوسيط في الإنتاج غالية وبالتالي ارتفاع تكاليف الإنتاج عن تلك المسطرة في دراسة الجدوى الاقتصادية.

د)- خطر تدني الإيراد:

نتيجة للعنصر أعلاه قد يكون للمقترض من صندوق استثمار أموال الزكاة الحظ في الإنتاج والبيع بأسعار تحقق هامش ربح معين لكنه في الحقيقة يعتبر هامشا متدنيا نتيجة ضعف رأس المال من جهة ونتيجة التضخم من جهة أخرى، وقد تحدث الخسارة أو النتائج المعدومة، مما يرهن نجاعة المشروع في الأجل القصير خاصة.

هذا بالإضافة إلى العديد من المخاطر الأخرى التي تواجه المستفيد من القرض الحسن من صندوق استثمار أموال الزكاة. لكن السؤال الواجب طرحه هو: كيف يمكن تغطية هذه المخاطر؟

مقترحات لتغطية مخاطر القروض الحسنة:

الواقع أن المستفيد من القرض الحسن عادة ما يكون من ذوي الحاجات، أي من الفقراء والمساكين القادرين على العمل، مما يعني أنهم عادة ما يكونون عاجزين عن تقديم الضمانات اللازمة لتغطية مختلف المخاطر التي قد تتسبب في عدم الوفاء بالالتزامات تجاه صندوق استثمار أموال الزكاة، لذا نقترح عددا من الآليات والإجراءات المرافقة التي إن أحسن تطبيقها فإنها ستساهم بشكل أو بآخر في التخفيف من المخاطر المختلفة التي تواجه القروض الحسنة:

أ)- رهن العتاد: إن اعتماد فكرة الرهن للعتاد المشترى من أموال القرض الحسن المقدم من صندوق استثمار أموال الزكاة يعتبر وسيلة فعالة في الحفاظ على أموال هذا الصندوق، خاصة إن عجز المقترض عن السداد، ذلك أن العتاد في حد ذاته قد يقدم لمستحق آخر يحسن استغلاله، وقد يباع بالمزاد العلني ليغطي جانبا هاما من الأقساط الباقية على عاتق المقترض، مما يدني من الخسارة التي قد يتعرض لها الصندوق.

ب)- الكفالة: تعتبر الكفالة من العناصر الأساسية التي يمكن أن تساعد أيضا في التخفيف من حدة الخسائر التي يمكن وقوعها إن عجز المستفيد من القرض الحسن عن التسديد، ومن جهة أخرى يعتبر الكفيل أحد الأطراف التي تحرص على نجاح المشروع خاصة إذا كان ذا مكان في السوق، فيمكن من خلال خبرته أن يساعد المقترض في تحقيق نجاح معتبر لمشروعه، فالكفالة لا تعني التوقيع على شهادة الكفالة ثم ترك المقترض يتخبط في مختلف المشاكل التي قد تواجهه عند دخول السوق، بل تقترب من الوصاية التي يجب أن يقوم بها شخص موصوف بالنزاهة والأمانة والحرص على مدّ يد العون للآخرين لذا يمكن لصندوق استثمار موال الزكاة أن يشترط في الكفيل بالإضافة إلى الملاءة المالية التمتع بمكانة مرموقة في السوق، وأن يكفل من يقترب من النشاط الذي يمارسه في العادة، وهذا لتكون فرص المساعدة متوفرة أكبر في حالة العجز،إذ ليس المطلوب هو المساعدة المالية فقط، وإنما المساعدة الفنية.

ج)- صندوق كفالة الغارمين: يمكن أن يساعد صندوق استثمار أموال الزكاة المقترضين في إنشاء صندوق تكافلي فيما بينهم يلتزمون ابتداء باقتطاع جزء يسير من قروضهم الحسنة للمساهمة فيه، حتى إذا اعترضهم مخاطر تمويلية معينة كان هذا الصندوق سندا لهم شريطة أن يلزموا بدفع نسبة من رأسمالهم المقترض لهذا الصندوق وأيضا المساهمة السنوية فيه بنسبة من أرباحهم المحققة ولتكن ١٪.

د)- التدريب والتأهيل: إن كل صيغ التغطية التي يمكننا أن نقترحها لا تغني عن التدريب والتكوين والتأهيل في أساسيات التسيير الخاصة بالمشاريع المصغرة الممولة من صندوق استثمار أموال الزكاة، ذلك أنه مهما كانت درجة المهارة التي يمتلكها المقترض من الصندوق متطورة إلا أن المهارة التسييرية لا يمكن الاستغناء عنها، فالفوضى التسييرية خاصة في الجوانب المالية المختلفة قد تدخل المقترض في دوامة العجز عن التسديد والتأجيل والمماطلة وفي بعض الأحيان التحايل، وهذا يمكن القضاء عليه بضمان دورات تدريبية متواصلة سابقة ولاحقة للقرض حتى تكون القروض الحسنة في مأمن عن سوء التسيير الذي يعتبر أبرز سبب للعجز عن السداد، ثم إن هذه الدورات التكوينية والتأهيلية قد تكون من القرض ذاته، أي يخصص من كل قرض نسبة بسيطة جدا لدفع رسوم التكوين في تسيير مشاريع القرض الحسن من صندوق استثمار أموال الزكاة.

ه)- المحاضن الزكاتية: وهي عبارة عن مجمعات تحتضن المشاريع الممولة من صندوق استثمار أموال الزكاة، حيث تكون تحت إشراف مختصين من الصندوق يوفرون جانبا هاما من المرافقة والرعاية التقنية والمالية، وأيضا الاستشارات المتخصصة، وذلك بغية ضمان السير الحسن لهذه المشاريع، حيث أن الإشراف المستمر يغني عن المتابعات القضائية التي قد تضيع حقوق الصندوق نظرا لطول إجراءاتها وتعقدها، وعليه تعتبر المحاضن من أدوات الوقاية من الوقوع في متاهات عدم التسديد والتأخر والتماطل، فالمشاريع تكون تحت مرأى المراقبين والمرافقين، بل وتكون لها القوة اللازمة للتدخل في السوق وضمان تصريف المنتجات بمختلف أشكالها.

و)- التأمين المشترك: يمكن أن يكون التأمين ضد مختلف المخاطر أداة فعالة لحماية قروض صندوق استثمار أموال الزكاة، على أن يكون ذلك في شكل تأمين جماعي مشترك تتولى إدارة الصندوق جمع المبالغ التي تكون عبارة عن نسبة من القرض لا تتجاوز ١٪ من مجموع المبلغ المقترض، وهذا حتى تكون للصندوق قوة تفاوضية أكبر مع مؤسسة التأمين، التي يتم تحسيسها بضرورة التعاون مع الصندوق ،ويترجم ذلك في شكل اتفاقية تعاون بينهما، خاصة إذا أحست مؤسسة التأمين أنها تساهم بذلك في حماية أموال الزكاة ومكافحة الفقر، وحبذا لو تكون مؤسسة التأمين عمومية (تابعة للدولة)، أو مؤسسة تأمين إسلامية (التأمين التكافلي).



الخاتمة :

إن القرض المصغر الذي انتشر بشكل واسع منذ السبعينات بفكرة تقدم بها البروفيسور محمد يونس في بنغلاديش جعلت من بنك الفقراء أحد أبرز النماذج التي يضرب بها المثل في أدوات مكافحة الفقر، وحصل البنك سنة ٢٠٠٦ على جائزة نوبل للسلام، لكن ما يسجل في تلك التجربة أن الفوائد المفروضة على الفقراء جراء تلك القروض المصغرة تعتبر عبئا إضافيا يضاف إلى مختلف الأعباء التي يتحملها الفقير، لذلك يبرر القائمون على مثل هذه القروض ارتفاع الفوائد عليها بارتفاع درجة المخاطرة وأيضا تكاليف تسييرها.

ومنه فإننا نرى أن تجربة القرض الحسن إن تم تطويرها لتصبح أداة تمويلية محكمة ستساهم في توفير فرصة حقيقة للفقراء للخروج من دائرة الفقر، وهذا يعني البحث في أفضل السبل التي من خلالها تتمكن المؤسسات المانحة للقرض الحسن ضمان تغطية حقيقة للمخاطر التي تواجهها، خاصة وأن الفقراء لا يتوفرون على الضمانات الحقيقية لتغطية مخاطر قروضهم، ومنه فإننا نوصي بما يلي:

١. الاستفادة من تجربة غرامين بنك (بنك الفقراء بالبنغلاديش) في مجال القرض المصغر، ومحاولة أقلمتها مع التمويلات الاسلامية المعتمدة.
٢. توسيع فكرة القرض الحسن من أموال الزكاة لتشمل القرض الحسن من أموال الأوقاف والصدقات.
٣. إنشاء صناديق ضمان القروض الحسنة لدى مؤسسات الزكاة والأوقاف.
٤. ترقية التأمين المشترك على القروض الحسنة الصغيرة، بما يعزز القدرة التفاوضية للمؤسسات المانحة لهذه القروض.
٥. ترقية النشاط التمويلي الإسلامي بكل أشكاله، وتقنيات تغطية خاصة به.
٦. ضرورة اشتراط التكوين في تسيير المشاريع المصغرة لكل المستفيدين من القروض الحسنة لدنية مخاطر عدم التسديد.

وفوق كل هذا وذاك لا يمكن أن تنجح هذه الأدوات إذا لم يكن هنالك تفكير جدي في فرص التكوين المتخصص، لكل من يستفيد من القرض الحسن، وهذا لضمان تسيير حسن لهذه القروض.

مراجع مدعمة للبحث:

- مسدور فارس، التمويل الاسلامي من الفقه إلى التطبيق المعاصر لدى البنوك الاسلامية، الجزائر: دار هومة، (قيد النشر)، ٢٠٠٧.
- مسدور فارس، دليل استثمار أموال الزكاة، الجزائر: وزارة الشؤون الدينية والأوقاف، ٢٠٠٤.
- مسدور فارس، دليل المراقب في صندوق الزكاة، الجزائر: وزارة الشؤون الدينية وألأوقاف، ٢٠٠٦.
- اتفاقية تعاون في مجال استثمار أموال الزكاة بين بنك البركة الجزائري ووزارة الشؤون الدينية والأوقاف، ٢٠٠٤.
- Guadalupe de la mata، la microfinance : un instrument de lutte contre la pauvreté، rome، idlo، 2005.
- Makarimi abissola adéchoubou، processus délaboration de stratégie nationale de microfinance، rome، idlo، 2005.
- Pnud، microfinance، notions essentielles، n° 3، décembre 1999.



د. جميل شيخ عثمان
مدرس الجودة وعلوم الإدارة الصناعية في
جامعات حلب ودمشق والافتراضية السورية

أهمية تطبيق أنظمة إدارة الجودة في المؤسسات الحكومية

إن تطبيق نظام إدارة الجودة حسب متطلبات المواصفة ISO 9001:2008 في المؤسسات الحكومية يؤدي إلى:

١. خفض الهدر.
٢. تحسين مواصفات الخدمات المقدمة.
٣. خفض زمن تقديم الخدمة.

وبالتالي تلبية المواطن الذي هو زبون هذه المؤسسات، كما يساعد تطبيق مواصفات الأيزو على تحسين أداء المؤسسات الحكومية وذلك عن طريق:

١. رفع وزيادة الوعي لدى العاملين في المنظمات الحكومية بجودة الخدمات المقدمة.
٢. توفير نظام عمل موثق يمكن الرجوع إليه في أي وقت لتحديد الأخطاء ومعالجتها بفاعلية.
٣. المساعدة على رفع الحالة المعنوية للعاملين من خلال التعليم والتدريب والتوجيه وتطوير القدرات الشخصية لهم بما ينعكس إيجابا على تقديم الخدمة بما هو مخطط لها من حيث المواصفات المطلوبة والوقت المطلوب للمواطن.

ولتحقيق ما سبق نحتاج بداية لبرامج تدريبية تشمل الإدارة العليا، الإدارة المتوسطة، بقية العاملين وذلك على مختلف مبادئ وأسس الجودة. فلتحقيق الجودة في المؤسسات الحكومية لابد من استعمال العديد من الأساليب والطرق والمهارات الخاصة بعلم الجودة، ومن مراجعة بنود نظم إدارة الجودة يتبين أن تطبيق الجودة يؤمن جميع الشروط المناسبة لأداء خدمة مميزة أو إنتاج منتج جيد وبأقل التكاليف.

تدل نتائج العديد من الدراسات على أن جودة الخدمة تعتبر أحد المداخل الأساسية لتحسين أداء المؤسسات الحكومية وتحقيق ميزة تنافسية في السوق ففي الدراسة الشهيرة التي قام بها (KLINE، 1993) بخصوص أهم الفوائد التي يمكن أن تحققها المؤسسات الحكومية في الولايات المتحدة من وراء تبني برنامج فعال لتحسين الجودة أكدت النتائج أهمية الجودة في:

- زيادة الإنتاجية.
- التقليل من البيروقراطية.
- تخفيض التكلفة.

فضلاً عن مساعدة الدولة في حماية اقتصادها وكسب تأييد الرأي العام وزيادة الكفاءة وكسب تأييد القطاع الخاص.

كذلك في دراسة شملت /٥٠/ جهاز حكومي في الولايات المتحدة الأمريكية للتعرف عن مدى تطبيق إدارة الجودة الشاملة في هذه الأجهزة أسفرت النتائج عن أن الفوائد المترتبة على تطبيقها مرتبة حسب أهميتها تتمثل في:

- تحسين الإنتاجية.
- الوفاء باحتياجات المتعاملين.
- تخفيض النفقات المالية.

وقد تم وضع أسس وقواعد لمكونات أنظمة إدارة الجودة والحكم على أداء جودة الخدمات الحكومية حيث قدم (Brough,1992) نموذجاً شاملاً للحكم على أداء جودة الخدمات الحكومية في الواقع العملي، ويتكون من العناصر التالية:

- أن الجودة هي وظيفة كل فرد داخل التنظيم.
- منع الأخطاء.
- مقابلة احتياجات الزبائن.
- وجود فرق عمل لتحسين جودة الخدمات الحكومية.
- استمرارية فرق العمل.
- مراجعة إجراءات تقديم الخدمة باستمرار للتأكد من مطابقتها لاحتياجات العميل.
- قياس الجودة.

ولبناء نظام متفوق يحقق الجودة في خدمات القطاع الحكومي حدد (Barton & Marson,1991) مجموعة من العناصر للوصول إلى ذلك وهي على النحو التالي:

- ضرورة تحديد الجمهور المستهدف من الخدمة.
- تحديد الخدمات التي تقدمها المنظمة وتحديد المنظمات التي تقدم الخدمات مثيلة ويمكن الاستفادة من تجربتها.
- جعل التفوق في الجودة والخدمة هدف أساسي للمنظمة.
- استقصاء آراء العملاء والعاملين بشأن مستوى الخدمة ووسائل تحسينها.
- وضع معايير لجودة الخدمة من خلال الاستفادة من آراء العمال.
- مراجعة نظم تقديم الخدمة وخاصة السياسات والإجراءات.
- حسن اختيار العاملين وتدريبهم على التقنيات الحديثة والمهارة التي تساعدهم على تقديم خدمة متميزة للعملاء.
- إعطاء الحرية الكافية لمقدمي الخدمة بشكل يمكنهم من تقديم خدمة متميزة للعملاء.
- تحفيز مقدمي الخدمة لتحسين الأداء باستمرار.
- تطوير الخطط اللازمة لتحسين جودة الخدمة بشكل مستمر وجعلها موضع التنفيذ.

وفي دراسة بعنوان القياس وإعداد تقارير الأداء في المنظمات الحكومية بالولايات المتحدة الأمريكية يوضح (Raaum,1992) أن تطبيق برامج إدارة الجودة الشاملة بنجاح في الواقع العملي يتطلب قياس مدى التقدم في التطبيق وذلك عن طريق المخرجات. وعليه حدد العوامل التالية كإطار عام لتقييم مدى تطبيق برنامج تحسين الجودة الشاملة بنجاح المنظمات الحكومية:

- تحديد هدف البرنامج والرؤية المستقبلية.
- تحديد المستفيد الداخلي.
- تحديد أهم مجالات الأداء التي تحتاج للقياس.
- تطوير المقاييس.
- اختبار نموذج متميز يمكن القياس على أساسه من خلال أسلوب القياس المقارن Benchmarking.
- توفير معلومات مرتدة.
- استخدام الأشكال والرسومات لعرض المؤشرات.

وقد ظهر في الآونة الأخيرة اهتمام متزايد بتطبيق الوسائل والإجراءات التي تحددها المواصفات القياسية للأيزو ٩٠٠٠ كمقياس لتحقيق الجودة.



د. علاء الدين العظمة
دكتوراه في التخطيط الاستراتيجي

الانتقال إلى الهوية القيادية الكاريزماتية
Towards Charismatic Leadership Identity

يقول المثل القديم: "عنق الزجاجة أعلاها"، لذلك فلا يحتمل أن توجد شركة أفضل من إدارتها العليا، ولا أن تكون لديها رؤية أوسع من رؤية قيادتها، ولا أن يكون أداؤها أفضل من أدائهم.

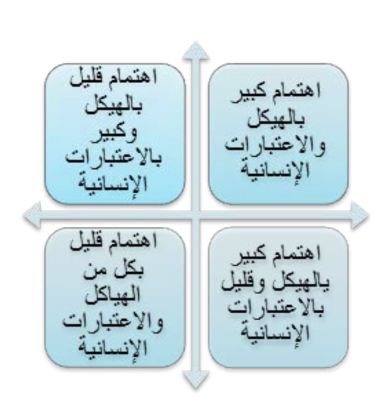
إنّ سلوك القائد المتكرر يعكس هويته القيادية (نمطه القيادي الغالب-Dominant Identity)، وهو ليس ما يعتقده القائد عن ذاته، بل هو سلوكه كما يراه الآخرون، فإذا كان التابعون لقائد ما يرونه قاس أو مستبد، فهذه المعلومة في غاية الأهمية له، ولا يهم كثيراً إن كان يرى نفسه طيباً أو ديمقراطياً، لأن أتباعه سيتعاملون معه على أساس رؤيتهم لسلوكه.

ونقول هوية أو نمط قيادي غالب لأنه يوجد أنماط داعمة لشخصية القائد القيادية (Supporting Style) تؤثر في الآخرين ولكن بشكل طفيف.

ولعل فهمنا لمفهوم الهوية القيادية يعتمد على أرضية أكاديمية تنبع من مدرستين أساسيتين، وهما مدرسة الإدارة العلمية المعتمدة على التكنولوجيا الإدارية، والمدرسة السلوكية التي تركّز على الأفراد، وسأدرج مجموعة من الأبحاث والتجارب الأكاديمية التي عنيت بتحديد الهوية القيادية:

- دراسة جامعة أوهايو (١٩٤٠-١٩٥٥م) بالتعاون مع مكتب بحوث الأعمال حيث كان للدراسة نتيجة هي تقسيم الهوية القيادية تبعاً لعاملين مستقلين، وهما:
  ١. إنشاء الهياكل (Structure Based) وتخطيط العمل وتنظيمه وإدارة المهام.
  ٢. الاعتبارات الإنسانية (Human Considerations) وبناء وحفظ وصيانة العلاقات.

وبينت الدراسة بأنّ العاملين السابقين يمثلان ٨٥٪ من أسباب اختلاف السلوكيات القيادية وبالتالي تحديد الهوية القيادية كما هو مبين في الشكل:



١. دراسة جامعة ميتشغان (١٩٤٧م) مع مركز بحوث الاستقصاء، وكانت النتيجة هي تحديد الهوية القيادية بحسب الاهتمام بالإنتاج Production Centered، والاهتمام بالعاملين Employee Centered، حسب الشكل:



٢. دراسة جامعة هارفارد، والتي حددت الهوية بحسب المهام (Task Leader) وإعطاء إرشادات عن كيفية أداء العمل، وبحسب العناية بالنواحي العاطفية (Socio Emotional) فيحاول القائد جعل الظروف المحيطة أكثر سهولة ويسراً بالنسبة للعاملين.

٣. دراسة روبيرت بليك وجين موتون (The Managerial Grid)، حيث قسموا القادة إلى خمسة أنماط بحسب الاهتمام بالعمل والاهتمام بالناس، والنمط الخامس هو حالة في الوسط، ومن وجهة نظر هذه الدراسة فإن القائد الذي يهتم اهتماماً كبيراً بالناس واهتماماص كبيراً بالعمل هو أفضل القادة على الإطلاق.

٤. دراسة ويام ريدن (Managerial Effectiveness)، وتم تقسيم القادة إلى أربعة أنماط أساسية، وأربعة أخرى غير أساسية بحسب الفاعلية، وهي: ١- المتفاني (صاحب الاهتمام الكبير بالعمل وقليل الاهتمام بالناس).٢- والمرتبط بالناس (قليل الاهتمام بالعمل).٣- والمنفصل (الذي لا يهتم لا بالعمل ولا بالناس).٤- والمتكامل (المهتم بشكل كبير بالعمل وبالناس)، وعند ارتفاع فاعلية أحد البعدين يتولد نمط جديد، وهنا تظهر الأنماط الأربعة الجديدة.

٥. دراسة رانسيس لايكترت (Trust & Management Systems) المعتمد على الثقة بين القائد وأتباعه ،والتي تستمدّ سمات كلّ نمط قياديّ معيّن بناء على أجوبة الأسئلة الكثيرة مثل : هل القرارات التي ينفذها التابع بناء على الخوف من عقاب قائده؟ هل هناك تفويض لبعض الصلاحيات؟ هل هناك ثقة كبيرة متبادلة؟ هل هناك توزيع للقرارات بحسب الهيكل التنظيمي؟

٦. دراسة هيرسي وبلانكارد (Life Cycle Leadership)، وفيه يعتمد تحديد النمط القيادي للقائد على درجة نضوج الأتباع (Maturity)، وانتقالهم في دورة حياة العمل والقيادة.

عادة فإنّ القادة رأوا أن رؤساءهم (القادة الكبار) كانوا يقوّمونهم بشكل أساسي وفقاً لأربعة معايير تتجسّد في أسئلة هي:

١. ما الذي يفعله القائد لتطبيق الإستراتيجية العامة ؟.
٢. ما الخطط المستقبلية للفريق الذي يقوده القائد؟.
٣. كيف يتعامل مع أتباعه؟.
٤. كيف يتعامل مع الآخرين ضمن المنظمة؟.

والملحوظ أن المعيارين الأول والثاني مرتبطان بوضع وتنفيذ الأجندات والخطط، وأن المعيارين الثالث والرابع متعلقان ببناء الشبكات وإدارة العلاقات.

لعل العديد من القادة يحصرون أنفسهم في خانة أو اثنتين، ويهملون الباقي، وهو ما يشكل هويتهم القيادية، ويضعهم ضمن نوع من أنواع القيادة.

من وجهة نظري: فإن الفرق بين القيادة والإدارة وببساطة هو: أن المدير يقوم بإدارة عمليات، أشياء، إجراءات، في حين أن مهمة القائد تتركز في قيادة البشر.

لكي تنحاز لحالة القيادة الشمولية عليك أن تراعِ المهام التالية:

١. ١التوظيف.
٢. ٢التدريب.
٣. حل ومتابعة مشاكل الأتباع.
٤. التحفيز.
٥. اتخاذ القرارات.
٦. متابعة شؤون العملاء.
٧. توجيه الناس.
٨. مواجهة التحديات.
٩. الاهتمام بالتفاصيل.
١٠. التخطيط الاستراتيجي.
١١. التفويض.
١٢. التفاوض.
١٣. التطوير المنظماتي.
١٤. دعم الإبداع وخلق بيئة داعمة للمواهب.
١٥. تعزيز الروح الإيجابية للفريق، وتعزيز روح عمل الفريق، وزراعة الأمل.
١٦. إسعاد الأتباع.
١٧. رعاية الأتباع.
١٨. التركيز على فعل الأعمال الصحيحة للمنظمة وللأتباع.

ينبغي الحذر من تبني هوية قيادية واحدة، فلا ينبغي للقائد الفعّال أن يوسم بواضع الأجندات، ولا بأن يوسم بباني الشبكات فقط، بل بأن يوسم بالقائد الفعّال، فهو ينتقل من حالة منتجة فعّالة، فيوسم بأنه رجل أعمال حاذق، يعرف شيئاً عن كثير من الأمور ويعمل عليها .

إنّ هذا الأمر يتطلب تعديلاً نفسياً جوهرياً، كما يقوم الطيار بتعديلات بسيطة خلال قيادته للطائرة ليحافظ على ثبات مساره.

وعليه ينبغي على القائد تعلّم معنى أن يكون قائداً، وأن يطور العمل على العلاقات مع الأشخاص، وأن يعرف ذاته بشكل عميق. يقول كارل ماكس: "إدراك الإنسان لنفسه هو الأكثر قداسة" ، وأن يمتلك مهارة التأقلم مع الضغوط وتغير العواطف. وهذه الأمور لا يوجد لها طرق مختصرة أو إجراءات سريعة، بل تحتاج إلى مراس طويل، كما يلزمها الفرص المناسبة لاتخاذ القرارات وتطبيقها واختبارها والتعلّم منها.

وهنا يحدث التنوع والمعاناة والتكرار، وكلما كان التغيير المطلوب في المهارات القيادية أكبر زادت المشاكل والصعوبات، وأصبحت منعطفات الطريق أكثر حدة وغير متوقعة، وبالتالي زادت فرص التعلّم والتطوير، وهي تشبه مبدأ اسبح أو اغرق.

ويسميه علماء القيادة بتجديد الذات (بينس – ١٩٤٨)، حيث ينبغي على القادة أن يتعلّموا كيف يديروا أنفسهم، وهو التوظيف الخلّاق لشخصياتهم، فكون المرء قائداً أشبه بتعلّم العزف على الكمان في مكان عام، فيحتاج القادة إلى مراقبين خارجيين يساعدونهم على فهم سلوكهم.

إن السؤال الذي يطرح نفسه هنا هو: إذا لم تكن هناك شخصية واحدة بحد ذاتها تسمى بالشخصية القيادية فما الذي يجعل الشخص قائداً فذاً؟ وكيف يصل المرء إلى ذلك المستوى؟ رداً على هذا السؤال كتب (وارن بينس

وبيرت نانس)، وهما من الباحثين في علم الإدارة، بعد أن أجروا دراسة لمئات المؤسسات الكبيرة والصغيرة بغرض التعرّف على أسلوب القيادة في تلك المؤسسات: "لا بد للقائد الجيد أن يبدأ أولاً بتكوين صورة مثالية لمستقبل المنظمة أفضل مما هي عليه الآن، فالقائد يسأل نفسه وموظفيه دائماً: ما هدفنا؟ وما مبادئنا؟ وكيف نحسن من عملنا؟ إن المهم هو أن تطرح الأسئلة. أما الإجابات فهي مختلفة باختلاف طبيعة وشخصية القادة والموظفين". ويؤيد ذلك (ستيوارت ليفين) مدير عام مؤسسة كارنيجي الشهيرة ومساعده مايكل كروم في كتابهما "شخصية القائد في داخلك"، فيقولان:

"أساليب القيادة الأفضل هي التي تنميها داخلك. فمهما كانت الصفات التي تميزك من إصرار أو قوة ذاكرة أو خيال واسع أو نظرة إيجابية أو قوة المبادئ فإنك إن طورت هذه الميزات فسوف تتحول إلى مبدع في القيادة".

إن في داخل كل منا قائداً متميزاً، ولكن علينا أولاً أن نكوّن، ونشكّل أسلوبنا الخاص في القيادة، وذلك بالتعرف على هذه الصفات التي تميزنا. وعندها نستطيع أن نبحث في الاستراتيجيات المتعددة والمتنوعة في علم الإدارة، ونأخذ منها ما يلائم طبيعتنا، ولا نحاول تقمص شخصية لا تتلاءم مع مميزاتنا الشخصية.

سمات القيادة (كأشخاص أو إطار قيادي):

رغم أن للقيادة صوراً وأنماطاً أو أساليباً عديدة إلا أن هناك مقياساً واحداً لكفاءة القيادة ألا وهو النجاح. فالقادة كأشخاص أو أطر (قيادة جماعية) إما أن ينجزوا أو لا يكونوا قادة. ومع أنه قد لا يوجد أسلوب واحد أفضل للقيادة، إلا أنه يبدو أن للقادة الناجحين عدة خصائص مشتركة.

إن أفضل القادة نجاحاً هو الذي يبقى من دون شك في الطليعة، إن لم يكن ذلك حرفياً فعلى سبيل المجاز، من حيث تحديد اتجاه الشركة أو المنظمة أو الفريق، وتمهيد الدرب وتبيان المسار. يتميز هؤلاء القادة بما يلي:

١. يشكلون مركز جذب: فهم نواة تتحول إلى أساس وقوة ربط، وهم يحددون الهوية (من نحن؟)، والاتجاه (إلى أين نحن ذاهبون؟)، ويوفّرون الثبات في وجه تخلخل الجو والطاقة لإطلاق المبادرات. إن هذه النواة تساعد على تركيز كافة الجهود المطلوبة والتقليل من النشاطات غير البنّاءة والمضادة.

٢. يوحدون الجهود: سواء أكانت مجموعة كبيرة أم صغيرة أم المؤسسة ككل فإنه: "يجب أن يخرج من الكل واحد"، فالفريق يجب أن تكون له شخصية واحدة. فالشخصيات المجزأة أو المتعددة مدمرة للمجموعات التنظيمية بقدر ما هي مدمرة للناس. وعندما يكون كل واحد مكرساً نفسه بنفس القدر من أجل الوصول إلى هدف مشترك، فإنه يتم تحقيق التنسيق بشكل أسهل ويجعل هذا الشعور المشترك بالهدف كل شخص يحمل عبئاً أخف.٣- يعتمدون على قيادة الأخذ والعطاء: فالقادة لا يحصلون (أو لن يحصلوا) على ما لا يستطيع الأنصار أو الأتباع إنجازه. فالعلاقة بين القائد والأنصار ليست مجرد علاقة معتمدة، بل هي تكافلية والقادة الفعّالون يدركون أن عليهم أن يعطوا قبل أن يأخذوا. فالقادة ينطلقون فقط حين يكون الأنصار مؤهلين للمسير. والقدرات الكلية للمجموعة تضع حداً أعلى لما يمكن محاولة القيام به. ولهذا السبب فإنّ القادة في حالة دائمة من الإعداد والمحافظة على الانضباط والاستثمار.

٣. يبنون الثقة: على القادة أن يثقوا بالناس ،ومن ثم يجعلونهم يثقون بأنفسهم. وهم يقومون بذلك من خلال الإصرار على الالتزام بالنجاح، لا طلب الانضباط الذاتي وفرض حس المسؤولية. ومن ثم يتم تشجيع (الأتباع) على التصرف ارتجالياً.

٤. يشركون الناس: إن أفضل القادة يبقون أنصارهم مرتبطين بشكل دائم - ومع أن الرغبة في المشاركة قد لا تكون عند الجميع - إلا أن القرارات ذات النوعية العالية والإجماع لا يمكن تحقيقها إلا من خلال اتفاقية جماعية نشطة. ويتم دعوة الكوادر (الأتباع أو الأنصار) للمساعدة في وضع القواعد، وفي الظروف الصعبة يسألون عما يعتقدون أنه يجب القيام به لأن إبقاء الأفراد مندمجين في أعمال الفريق يجعلهم يشعرون أنهم جزء من هذا الفريق.

٥. ينفذون التزاماتهم أولاً: فالقادة يظهرون التزامهم من خلال بقائهم مرابطين في مهمتهم وغير متهاونين في دعمهم لأنصارهم بغض النظر عن الظروف، وكل ما يتم عمله هو لمصلحة المجموعة. وعندما يشعر الأنصار أو الأتباع بهذا الغرض، فإنهم يستجيبون بالمقابل.

٦. يحترمون ليظفروا بالاحترام: فأفضل القادة فعّالية يخلصون للآخرين ، وهم يعاملون الجميع بكرامة، وهم يتميزون بالنزاهة في جميع تعاملاتهم. يدركون أنه لا يوجد شيء يلتقطه الأنصار أسرع من الأفعال المتناقضة أو المخادعة أو المدبرة سلفاً أو الملتوية أو الماكرة. إن بلوغ هذا المستوى من الأفراد يسمح للقائد أن يقوم بتغييرات أو أعمال قد لا تكون ممكنة في غياب ذلك. فحتى عندما يقوم القائد بعمل قد لا يرضى عنه الأفراد بالضرورة، إلا أنهم يدركون في قلوبهم أنه تصرف من أجل الأفضل. ولا توجد ميكانيكية تنظيمية ذات اتجاهين كعلاقة القائد والمرؤوسين أو الأنصار. إن أعماق هذه العلاقة المتبادلة هي التي تنبع منها العديد من تناقضات القادة وبالتالي فإن أثر القادة أكثر فعالية.

٧. يجمعون بين الصلابة واللّين: فهم أقوياء يفرضون أنفسهم، ويدفعون الآخرين للأداء، إلا أنهم في نفس الوقت قادرون على استخلاص أفضل القدرات من التابعين.

هل تتحدد الهوية أو النمط القيادي في وقت مبكر أي منذ الطفولة؟
تعد مهمة تربية وإعداد طفل متوازن، ناجح وسعيد، نافع لنفسه ومجتمعه تحدياً كبيراً يواجه كل أسرة، وخاصة في ظل وجود عدة مؤثرات خارجية لا يمكن للأهل التحكم بها، تؤثر بصورة أو بأخرى على شخصية وخلفية الطفل.

وإحدى أهم الجوانب التي ترغب كل أم في زرعها في طفلها سواء أكان صبياً أم فتاة، هي تربيته على أن يكون صاحب شخصية قيادية في مجتمعه. وربما تكون هذه ميزة كبيرة، ولكنها ليست شيئاً أساسياً لنجاح الإنسان أو بروزه في الحياة. فهناك كثير من القادة الذين لم يضيفوا الكثير لأنفسهم ولا لمجتمعاتهم، وهناك الكثير ممن يسمون "بالتابعين" ولكنهم نجحوا في حياتهم وتميزوا وبرزوا، وأضافوا لأنفسهم وللآخرين الكثير والكثير. ولكن ذلك لا ينفي أهمية غرس الصفات القيادية وقوة الشخصية في نفس الطفل من الأب والأم والأهل.

فالعمل على إعداد جيل قيادي يثق بنفسه ، ويتحدى العقبات التي تعترض طريق أمته هدف ضروري في تربيه النشء القادم. وزرع تلك الصفة فيهم تكسبهم القدرة على الثبات والصراع وامتلاك المؤهلات الضرورية للحفاظ علي هوية الأمة ورقيها بعيداً عن التبعية والذوبان والانهيار.

وليس معنى القيادة هو التحكم في الآخرين والتعالي عليهم، ولكن القيادة هي قبل كل شيء احترام للذات والآخرين وثقه بالنفس وتحمل للمسئولية، والقدرة على إدارة الأمور والنجاح في الحياة، والتأثير الايجابي في الآخرين .

تشكو كثير من الأمهات أن أطفالهم تابعين لأصدقائهم في المدرسة أو في الجامعة، أو حتى من الشباب التابعين لزملائهم في العمل، أو كأزواج في حياتهم الزوجية. ونجد أن هؤلاء لا يمكنهم أن يرأسوا أو يقودوا أي مجموعة أو أفراد في عمل ما، ولا يمكنهم التعبير عن أنفسهم بسهولة، ويعجزون عن إبراز مواهبهم كاملة، أو إثبات ذاتهم للآخرين. وربما يعانون من خجل وقصور في التعبير. كما أنهم لا يتمكنون من رفض سلوك سلبي يكون على عكس عقيدتهم أو مبادئهم أو تنشئتهم. وكثيرا ما يتأثرون بمن حولهم في كل شيء، ويفعلون كما يملي عليهم الآخرون تماماً، وهذا بالتأكيد شيء مرفوض لأي إنسان.

تجارب على أرض الواقع:

تشكو (أ.أ) من إحدى الدول العربية أن ابنها خجول، ويكون عادة تابع لمن حوله ،ويستجيب لأصدقائه في كثير من الأمور، إلا أنه قد نشأ في بيئة صالحة فلذلك غالباً ما يختار أصدقاء جيدين. ولكن لو كان الأمر على عكس ذلك لأصبحت المشكلة أكبر وأكبر. وتقول (ن.م) ابني كان رياضياً، وكانت شخصيته قوية لا يؤثر فيها الآخرون بسهولة. إلا أنه تعرف على مجموعة من أصدقاء السوء فأصبح تابعاً لهم وعلّموه تعاطي المخدرات للأسف، وترك رياضته التي برع فيها، وتقدّم لمراكز عالية فيها، والآن أحاول إنقاذه مما أوقع نفسه فيه.

أقدّم مجموعة من النصائح العامة للأهل:

إنّ معرفة الصفات المطلوبة في الإنسان القيادي أياً كان موقعه يسهّل على الأب أو الأم أو المربي أن يزرع هذه الصفات في الطفل. ومن ضمن الوسائل المتبعة في ذلك أن يكون الأهل والمربّون قدوة للأطفال في كل شيء. وأن يتسموا بهذه الصفات حتى يكونوا مثالاً واضحاً صريحاً للطفل يرغب هو في اتباعه، والحذو على خطاه. كما يجب أن يشجع الأهل الطفل دوماً بإعطائه الثقة في نفسه والثناء على كل شيء جيد يفعله. كما يجب مساعدته على فهم معاني القيادة الحقيقية، وعدم استخدامها كلفظ فقط أو كصورة باهتة المعالم. وواجب على الأهل أن يُشعروا أبناءهم بأهميتهم في الأسرة، وفي المجتمع عموماً، ويؤكدوا على مكانتهم عند الأهل. ولا بدّ أن يعمد الأهل إلى وضع الطفل في مواقف كثيرة بصفة مستمرة يكون فيها تحمّل للمسؤولية، والعمل المستمر والدؤوب على تدريبه على أداء مهام محدّدة، وإتقانها مع متابعته وتعليمه الذكاء والمرونة والفطنة في المواقف المختلفة.

ومن الضروري الذي نضعه في أعلى الأولويات تربية الطفل على الدين والقرآن، وتعريفه دوماً بنماذج مشرّفة من الأنبياء والصحابة والسلف الصالح، ممن قادوا مجتمعاتهم وتميّزوا، وأفادوا وبرزوا، فهم خير أسوة وقدوة ومثل.

وعلى الأهل رعاية الأولاد ثقافيّا وذلك عن طريق الاهتمام بتقديم الكتب الثقافيّة وبعض المراجع العلميّة التي تناسب أعمارهم وميولهم ، فالثقافة والعلم هما خير سلاح لمواجهة المصاعب، وخير وسيلة للتفوق والتميّز.

ولابدّ من ملاحقة الولد من حيث السّلوك العملي والاجتماعيّ والعمل على ترسيخ كل الصفات والعادات الحسنة من نظام ونظافة وترتيب والتزام بالأوقات والأعمال والمسؤوليات. وفي هذا السّياق أنصح الأهل والمربين بـ (كتاب العادات السبع للناس الأكثر فاعلية للدكتور ستيفن ر كوفي)، وتعلّم مهارات التعامل والتواضع والحكمة والمرونة والصدق وغيرها من الصفات الحسنة التي يجب أن تميز كل قائد صاحب نمط أو هوية قيادية كاريزماتية.

والخلاصة: تشمل خصائص الشخصية القيادية كلّ سلوك وفكر ينمّي الرغبة القوية في التأثير في الآخرين، والثقة في النفس، وعلى شعور قوي بالقيم الأخلاقية الذاتية.

ويمارس القادة الكاريزميون أنواعاً معينة من السلوك:

- أولاً: يقدم القادة نماذج أدوار قوية بالنسبة للمعتقدات والقيم التي يريدون أتباعهم أن يتبنوها.
- ثانياً: يبدو القادة الكاريزميون ذوي اقتدار بالنسبة لأتباعهم.

- ثالثاً: يبين القادة الأهداف الأيدلوجية ذات المدى الأخلاقي.
- رابعاً: يطرح القادة الكاريزميون توقعات عالية بالنسبة للأتباع، ويبدون ثقتهم في قدرات الأتباع لتلبية تلك التوقعات.
- خامساً: يثير القادة الكاريزميون دوافع ذات علاقة بالمهام لدى الأتباع، والتي من الممكن أن تتضمن التبني أو القوة أو الاحترام.

هناك عدة تأثيرات تُعد هي النتيجة المباشرة للقيادة الكاريزمية، وهي تتضمن ثقة التابع في أيدلوجية القائد، والتشابه بين معتقدات الأتباع ومعتقدات القادة، والقبول المسلم به للقائد، والشعور العاطفي نحوه، وإذعان الأتباع، والتماثل معه، والمشاركة العاطفية في أهدافه، وعلو أهداف الأتباع، وثقة التابع في تحقيق الأهداف.

إن القيادة بالهوية الكاريزمية تحوّل المفاهيم الذاتية للأتباع ،وتحاول ربط هوية الأتباع بالهوية الكلية للمنظمة. ويشكل الكاريزميون هذا الارتباط من خلال التركيز على المكافآت المرتبطة بالعمل وتهميش المكافآت الخارجية، على أمل أن الأتباع سوف ينظرون إلى العمل على أنه تعبير عن أنفسهم. ويعبّر القادة خلال العملية عن توقعات عالية للأتباع، ويساعدونهم على الإحساس بالثقة بالنفس، والتماسك الذاتي، ومجمل القول، فإن القيادة الكاريزمية تعمل لأنها تربط الأتباع ومفاهيمهم الذاتية بهوية المنظمة .

الصفات المطلوبة في الإنسان صاحب الهوية القيادية الكاريزماتية:

إذا أردنا أن نحصر جميع الصفات التي يمكن أن تميّز الشخصية القيادية أياً كان المجال الذي تقود فيه فنستطيع حصرها في سبعة عشر صفة هي:

١. التفوق علماً وتقوى، والاتصاف بالذكاء وسرعه البديهة.
٢. الالتزام بالمسؤوليات.
٣. الثقة بالنفس.
٤. الطموح والهمة العالية والنشاط.
٥. جدير بالثقة ويعتمد عليه.
٦. حاسم في قراراته.
٧. قوي الشخصية ومتكلم جيد ومنطلق في التعبير.
٨. حكيم وعاقل.
٩. التواضع.
١٠. العطاء والالتزام المتواصل.
١١. التأثير الايجابي فيمن حوله.
١٢. تحديد ومعرفة أهدافه.
١٣. القدرة على الإقناع وإدارة مجموعته.
١٤. التقيّد بالنظام والالتزام بالوقت والمرونة.
١٥. التّمسّك بالأمانة والصّدق .
١٦. مراعاة مشاعر الآخرين ورغباتهم، والبعد عن التّعصّب لرأيه ورؤيته فقط.
١٧. الاهتمام بمظهره من كافّة النّواحي ،في النظافة، وفي الملبس، وفي المظهر العام بغير إفراط ولا تفريط.

أختم بمقولة للدكتور طارق السويدان في كتابه صناعة القائد: "إذا وجد النور في النفس، وجد الجمال في الإنسان، وإذا وجد الجمال في الإنسان، وجد الانسجام في البيت، وإذا وجد الانسجام في البيت، وجد النظام في الأمة، وإذا وجد النظام في الأمة صعدنا سلّم المجد" .

يتبع في العدد القادم بإذن الله...

الهوامش:

١. الهواري، سيّد، المديرون خمسة أنواع، كل ما تحتاج أن تعرفه لكي تختار نمطك القيادي، دار قرطبة، الرياض، الطبعة الأولى، ٢٠٠٩م، عدد الصفحات (٣٠٩)، الصفحة رقم (٥٩).
٢. الهواري، سيّد، المديرون خمسة أنواع، كل ما تحتاج أن تعرفه لكي تختار نمطك القيادي، دار قرطبة، الرياض، الطبعة الأولى، ٢٠٠٩م، عدد الصفحات (٣٠٩)، الصفحة رقم (٦٤).
٣. هيل، ليندا أ، كيف تكون مديراً ناجحاً، كيف تواجه تحديات القيادة، ترجمة د.ياسر العيتي، دار الفكر، دمشق ٢٠٠٩م، الطبعة الأولى، عدد الصفحات (٥١٠)، صفحة رقم (١٣٠).
4. Hill، Linda A. Becoming a Manager، how new managers master the challenges of leadership، 2003، Harvard business school publishing corporation، pages(510)، page number(346).
5. منتديات المنار التعليمة، مركز التعليم المفتوح في جامعة القاهرة http://manar9.mam9.com/t2410-topic، كيف تجعل من طفلك شخصية قيادية السبت 08 مايو 2010، 7:53
6. الزعيبر، إبراهيم، كلية العلوم والدراسات، جامعة المجمعة السعودية، - http://faculty.mu.edu.sa/ialzuaiber/Transformational%20Leadership

المراجع:

- المديرون خمسة أنواع، كل ما تحتاج أن تعرفه لكي تختار نمطك القيادي، سيّد الهواري، دار قرطبة، الرياض، الطبعة الأولى، ٢٠٠٩م.
- ١. كيف تكون مديراً ناجحاً، كيف تواجه تحديات القيادة ليندا أ هيل، ترجمة د.ياسر العيتي، دار الفكر، دمشق ٢٠٠٩م، الطبعة الأولى.
- منتديات المنار التعليمة، مركز التعليم المفتوح في جامعة القاهرة، http://manar9.mam9.com/t2410-topic، كيف تجعل من طفلك شخصية قيادية السبت 08 مايو 2010، 7:53.
- ووقع كلية العلوم والدراسات، جامعة المجمعة السعودية، إبراهيم الزعيبر، - http://faculty.mu.edu.sa/ialzuaiber/Transformational%20Leadership
- Hill، Linda A. Becoming a Manager، how new managers master the challenges of leadership، 2003، Harvard business school publishing corporation.



د. عبد الباري مشعل
المدير العام شركة رقابة للاستشارات،
المملكة المتحدة

العوامل التي تحدد توزيع الأرباح على المودعين في البنوك الإسلامية

ونموذج بنك الإنماء في احتساب الربح في حال خلط أموال المضاربة بأموال المضارب

الحلقة (٢)

٢. مساهمة الاحتياطيات والمخصصات والنفقات في الوعاء المشترك:

الربح القابل للتوزيع هو: الفرق بين الإيرادات والتكاليف الخاصة باستثمار الأموال. ولأن حسابات الاستثمار المقيدة تتمتع بوحدة محاسبية مستقلة، فإن من السهل تحديد إيراداتها ونفقاتها وأرباحها القابلة للتوزيع على المشتركين فيها ؛ بيد أن تطبيقات البنوك الإسلامية قد اختلفت في تحديد إيرادات ونفقات حسابات الاستثمار المطلقة، ويعد حسم هذا الأمر من الضروريات التي لا بد منها لتحديد الربح القابل للتوزيع بين البنك وأصحاب هذه الحسابات، وفيما يأتي نحدد نوع مساهمة الاحتياطيات والمخصصات في وعاء الاستثمار المشترك، وأنواع النفقات التي يتحملها هذا الوعاء أو يتحملها البنك بصفته مضارباً.

١/٢ نوع مساهمة الاحتياطيات والمخصصات في الوعاء المشترك:

١/١/٢ جميع الاحتياطيات والمخصصات التي اقتطعت من أرباح المساهمين كالاحتياطي القانوني والاختياري تعد من حصة البنك في الوعاء المشترك.

٢/١/٢ مخصص مخاطر الاستثمار/مخصص معدل الأرباح ٢/١/٢ مخصص مخاطر الاستثمار/مخصص معدل الأرباح والذي يقتطع من إيرادات الوعاء المشترك أي: من حصة البنك والمودعين بغرض مواجهة مخاطر خسارة رأس المال أو توزيع معدل أرباح مقبول في حال انخفاض معدل الربح، فهذا يكون من حصة البنك والمودعين بنسبة ما استثمره كل منهم في الوعاء المشترك، أما إذا اقتطع هذا المخصص من حصة المودعين من الأرباح فيكون من أموال المودعين، ويستثمر لصالحهم . وقد نص قرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي رقم ٣٠/(٤/٣) فقرة ٨ على أنه "ليس هناك ما يمنع شرعاً من النص في نشرة الإصدار على اقتطاع نسبة معينة في نهاية كل دورة ... لمواجهة مخاطرة خسارة رأس المال" .

٣/١/٢ مخصص استهلاك الموجودات الثابتة فيجب تكوينه من حصة البنك فقط، ولا يجوز اقتطاعه من إيرادات الوعاء المشترك، ويكون ملكاً لأصحاب الأسهم، ولو استثمر في الوعاء المشترك عُدَّ من أموال البنك .

٢/٢ نوع النفقات الإدارية والعمومية الذي يتحمله البنك بصفته مضارباً أو يتحمله الوعاء المشترك:

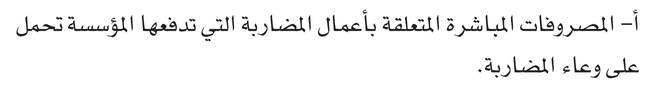
١/٢/٢ أنواع النفقات:

يمكن تقسيم النفقات التي يتكبدها المصرف لتنفيذ أنشطته إلى ثلاثة أنواع هي:

١. نفقات عامة: وهي التي لا تتعلق بقسم بعينه مثل الرواتب ومكافآت مجلس الإدارة ومصروفات الأقسام العامة بالبنك مثل إدارة الأفراد والحسابات العامة والإدارة القانونية والمراجعة، واستهلاك الأصول، وكذلك مصروفات الجمعية العمومية. فهذه لا تحمل على إيرادات الوعاء المشترك، ويستحق في مقابلها على حصته من الربح أو أجر في حال الوكالة.
٢. مصروفات الإدارات والأقسام الفنية مثل: أقسام الاعتمادات وخطابات الضمان والخزينة...إلخ، وهذه أيضاً لا تحمل على إيرادات الوعاء المشترك لأن هذا الوعاء لو احتاج إلى فتح اعتماد تحمل تكلفته مباشرة كإيراد لقسم الاعتمادات.
٣. مصروفات إدارة الاستثمار: وهي الجهة المسؤولة عن إدارة الوعاء الاستثماري من اختيار للمشروعات الاستثمارية، وإجراء لعمليات التعاقد مع العملاء ،وإجراء عمليات المتابعة المكتبية والميدانية وعمليات مسك الحسابات وعمليات التحصيل وسائر ما يتعلق بهذا الجانب. فهذه المصروفات تحمل على إيرادات الوعاء المشترك .

٢/٢/٢ مشروعية النفقات التي تحمل على وعاء الاستثمار:

مصروفات إدارة الاستثمار هي التي تحمل على إيرادات الوعاء المشترك، وعلى هذا المعنى نصت فتوى ندوة البركة لعام ١٤٠٧ ونصها: "الأصل في المصروفات الخاصة بعمليات الاستثمار في المصارف الإسلامية أن تتحمل كل عملية تكاليفها اللازمة لتنفيذها، وأما المصروفات الإدارية اللازمة لممارسة المصرف الإسلامي لأنشطته المختلفة فيتحملها المصرف وحده باعتبار أن هذه المصروفات تغطى بجزء من حصته في الربح" . وجاء في المؤتمر الفقهي الأول للمؤسسات المالية الإسلامية (قرار المحور الثالث) ما نصه: "المصروفات التي تتعلق بأوعية الاستثمار المشترك:



أ- المصروفات المباشرة المتعلقة بأعمال المضاربة التي تدفعها المؤسسة تحمل على وعاء المضاربة.

ب- المصروفات غير المباشرة (العمومية) التي تنفقها المؤسسة لتسيير أعمال المضاربة تتحملها المؤسسة باعتبارها مضارباً". ولذا يجب الفصل بين حساب المضاربة (الوعاء المشترك) وبين حساب المضارب بصفته بنكاً .

٣/٢/٢ طرق تحميل نفقات المضاربة في تطبيقات البنوك الإسلامية:

لاستكمال البحث في هذه العامل نشير إلى وجود طريقتين في تحميل نفقات المضاربة هما :

١/٣/٢/٢ تقوم الطريقة الأولى على أساس تحميل حساب الاستثمار بتكلفة كافة النفقات الإدارية والعمومية، ما عدا الشركات التي تختص بأموال المساهمين وحدهم. أي تتحمل حسابات الاستثمار بنصيبها من المصروفات الإدارية والعمومية وأقساط إهلاك الأصول الثابتة المستحقة عن السنة المالية. ويسير على هذه الطريقة بيت التمويل الكويتي، وبنك دبي الإسلامي، وبنك فيصل الإسلامي المصري.

ويقوم الأسلوب الذي يتبناه بيت التمويل الكويتي على سبيل المثال على ثلاثة أسس:

الأساس الأول: يحسب البنك أرباحاً لكل رأس ماله، ولا يستبعد منه ما تم شراؤه من الأصول، وحجة البنك في أخذ نصيب رأس المال كاملاً في الاستثمار أن رأس المال الذي اشترى به الأصول الثابتة مساهم فعلاً في الإيرادات التي حصل عليها البنك، كما أن هذه الأصول قد ساهمت في إيجاد شهرة للبنك كانت سبباً للإيرادات.

الأساس الثاني: لا ينفرد البنك بالأرباح الناشئة من استثمارات الحسابات الجارية أو الخدمات المصرفية.

الأساس الثالث: لا يأخذ البنك حصة مضاربة من الأرباح، وإنما يكتفي بأخذ حصة ٢٠٪ من الربح.

وقد استند بيت التمويل الكويتي في اتباعه لهذا الأسلوب على فتوى من هيئته الشرعية هذا نصها: "إن الرواتب المدفوعة للموظفين وملحقاتها هي مصاريف المضاربة وتخصم من الربح الإجمالي لأنه لا ربح إلا بعد وقاية رأس المال وإسقاط المصاريف، أما نصيب ٢٠٪ من الربح فهو نصيب المضارب بيت التمويل وهو جميع المساهمين ويعطى منه مكافأة أعضاء مجلس الإدارة كوكلاء عن المساهمين".

ومن الواضح أن الأسلوب الذي يتبعه بيت التمويل الكويتي يقوم على الاعتبارات التالية:

١. أن المضارب وفقاً لهذا الأسلوب هو المصرف باسمه التجاري المسجل به وشهرته، ويعتبر رأس مال المصرف بجميع أشكاله (أصوله ثابتة أو نقدي) مساهمة من المضارب في رأس مال المضاربة المشتركة.
٢. يحمل المصرف حساب المضاربة بجميع المصروفات الإدارية والعمومية ومصروفات الاستثمار.
٣. أن جميع الإيرادات التي يحصل عليها المصرف سواء تلك الناشئة عن استثمار الحسابات الجارية أو إيرادات الخدمات المصرفية تعد إيرادات للمضاربة.



٢/٣/٢/٢ تقوم الطريقة الثانية على أساس أن جميع النفقات الإدارية والنفقات العامة المتعلقة بأجهزة البنك ومبانيه وإهلاكات الأصول تحمل للمضارب ولا علاقة للمستثمرين بذلك، وقد تبنّى هذه الطريقة كل من بنك فيصل الإسلامي السوداني، والبنك الإسلامي الأردني. إذ يقوم البنك الإسلامي الأردني بقيد إيرادات الاستثمار في حساب خاص تخصم منها فقط النفقات المباشرة المتعلقة بعملية الاستثمار نفسها، ويوزع الباقي من غير خصم لأي من النفقات الإدارية أو المحاسبية أو النفقات العامة للبنك.

ويلاحظ أن بنك فيصل الإسلامي السوداني قد عدل عن هذا الأسلوب لاحقاً، واتبع طريقة مماثلة للطريقة الأولى وذلك طبقاً للفتوى رقم (٢٥) حيث أشارت إلى الأسس التي جرى الاتفاق عليها بين مجلس الإدارية وهيئة الرقابة الشرعية وهي:

١. إشراك المساهمين والمودعين (فقط أصحاب ودائع الاستثمار) في كل الإيرادات المتحققة من أرباح الحسابات الجارية وودائع الادخار والاستثمار وعائد العملات الأجنبية ،أما عائد الخدمات المصرفية فتكون من حق المساهمين وحدهم.
٢. إشراك أصحاب ودائع الاستثمار في تحمل كل المصروفات الإدارية والعمومية ما عدا: مصروفات مجلس الإدارة والجمعية العمومية، لأن عملها هو الذي يتقاضى عليه البنك (المساهمين ٢٥٪ من الأرباح الكلية لودائع الاستثمار.
٣. توزع في نهاية السنة المالية كل الإيرادات المتحققة باستثناء عائد الخدمات المصرفية وإيرادات البنك من استثماراته الخاصة، بعد خصم جميع المصروفات الإدارية والعمومية (ما عدا مكافأة أعضاء مجلس الإدارة والتبرعات).

ومن الواضح أن الطريقة التي كان يتبعها بنك فيصل الإسلامي السوداني والبنك الإسلامي الأردني تقوم على أساس أن الأعمال الإدارية والمحاسبية والنفقات العامة تعد جزءاً مما يجب على المضارب القيام به، ويستحق بموجبه النسبة من الربح المقررة له بموجب العقد.

٣. المتطلبات الإشرافية وعوامل المخاطرة والسيولة:

تتناول هذه المجموعة عدداً من العوامل التي تؤدي إلى انخفاض نسبة العائد الموزع على إجمالي الودائع، وذلك على النحو الآتي:

١/٣ معدل التشغيل/الاستثمار: تفرض بعض البنوك المركزية احتياطي قانوني على الودائع بنسبة تتراوح بين ١٠٪-٢٥٪ من مبلغ الوديعة كما تفرض اعتبارات السيولة إبقاء جزء من الودائع في شكل سائل لمواجهة السحب من هذه الودائع، وبالتالي فإن الوديعة ليست متاحة للاستثمار بالكل بل يبقى

جزء منها معطلاً بسبب ما ذكرنا؛ فضلاً عن اعتبارات أخرى تسهم في ذلك منها قدرة البنك على الاستثمار ومدى الميل للمخاطرة . ويطلق على النسبة المتاحة للاستثمار من مبلغ الوديعة معدل الاستثمار أو التشغيل، فإذا كان مبلغ الوديعة ١٠٠ دينار ونسبة الاحتياطي والسيولة ٢٠٪ فإن المتاح للاستثمار من هذه الوديعة هو ٨٠ دينار، أي ٨٠٪ من مبلغ الوديعة هو معدل الاستثمار .

ويُتخذ المبلغ المتاح للاستثمار أساساً لتوزيع الربح بين مال المصرف ، وبين مال أصحاب الودائع المطلقة المخلوطين معاً. بينما يعامل الجزء المعطل معاملة الأموال المودعة في الحسابات الجارية، ولا يحسب ضمن حصة أصحاب الودائع المطلقة في الوعاء المشترك عند توزيع الربح. وتسير عدد من التطبيقات على هذا الأمر كما هو الحال في البنك الإسلامي الأردني وبيت التمويل الكويتي .

٣/٣ أولوية الاستثمار لأموال البنك أو لأصحاب الودائع:

تؤثر عدة عوامل في تخفيض النسبة المتاحة للاستثمار من مبلغ الوديعة، من هذه العوامل: معدل الاستثمار السابق بيانه، وضعف قدرة السوق على استيعاب التمويل، وقلة كفاءة الإدارة وعجزها عن تسويق خدماتها التمويلية. والتطبيقات في هذا الشأن نوعان:

أولهما: ينص على إعطاء الأولوية في الاستثمار للودائع المطلقة في حال ضعف الفرص الاستثمارية المتاحة عن استيعاب جميع الأموال المتاحة في وعاء الاستثمار كما هو الحال في البنك الإسلامي الأردني، وبنك فيصل السوداني، والتطبيق الثاني ينص على إعطاء الأولوية للمساهمين .

وقد ذهب بعض الباحثين إلى ترجيح التطبيق الأول لأسباب منها: أن رب المال إنما أعطى ماله للاستثمار، وليس لتعطيله لدى المضارب إلى ما بعد استثمار كل أمواله الذاتية التي لا تكون في العادة معلومة للمودع . ورأى بعضهم أن إعطاء الأولوية للودائع في حال الخلط مع أموال البنك هو الذي ينسجم مع النظر الفقهي السليم، لأن من شروط جواز الخلط خلط مال المضارب ماله مع مال المضاربة "أن يكون –المضارب- قادراً على التجر بهما، وإن كان لا يقدر على التجر بأكثر من مال القراض لم يكن له ذلك" .

وخالف في هذا التوجه بعض الباحثين فجعل المبدأ هو: المساواة بين المالين دون إعطاء أولوية لأحدهما على الآخر، ولكن مع ملاحظة نسب التشغيل إن ذكرت –كما سبق- لأن كلا المالين مرصود للاستثمار فلا ينبغي تفضيل أحدهما على الآخر .

ومع هذا الخلاف في التأصيل الفقهي لمسألة الأولوية نجد معيار هيئة المحاسبة رقم (٥) ينص على أنه "يجب الإفصاح عن أموال أي من الطرفين أعطى المصرف الأولوية في الاستثمار: أصحاب حقوق الملكية أو أصحاب حسابات الاستثمار، وذلك في الحالات التي لا يتمكن المصرف فيها من استخدام جميع الأموال المتاحة للاستثمار (فقرة رقم ١٠ من المعيار).

المراجع:

١. عمر، ص٤٠٣.
٢. حسان، ص ٢٢٨. ونظراً لتغير المودعين بين فترة وأخرى فمن الواضح وجود حاجة إلى المبارأة والمسامحة بين أصحاب الحسابات الاستثمارية فهذه المخصصات مقتطعة من مودعين قد لا يستفيدون منها وإنما يستفيد منها مودعون آخرون في الفترة التالية، أما المتبقي من هذه المخصصات عند تصفية حسابات الاستثمار بشكل نهائي في البنك فيحصل البنك على حصته منها، أما حصة المودعين فلا يجوز أن يحصل عليها المودعون في آخر فترة، ولا البنك؛ بل تؤول للأعمال الخيرية لأنها في حكم المال الذي لا مالك له، أو إلى مصارف الزكاة كما ذكر في قانون البنك الإسلامي الأردني. وأما مخصص الديون المشكوك فيها الذي يقتطع من مجموع إيرادات الاستثمار قبل التوزيع بغرض ضمان سلامة رأس المال قبل استحقاق أي ربح، فإن نما هذا المخصص أو فاض منه شيء بعد تصفية الديون المشكوك فيها؛ فإن للبنك بصفته مضارباً حصة فيه، والباقي فيكون لأصحاب الأموال بمن فيهم البنك، فيأخذ البنك حصته أما حصة المودعين فيقترح تحويلها لحساب مخاطر الاستثمار/معدل الأرباح. ينظر: قحف، ص ١٢٨.
٣. الذي استقر عليه رأي الباحث وهو المعروض في النموذج التطبيقي في هذا البحث هو أن يكون مخصص مخاطر استثمار لضمان خسارة المودعين فقط ويكون من حصتهم من الأرباح، ويؤول للأعمال الخيرية في حال إقفال الحساب أو تصفية المصرف الذي فتح فيه الحساب، وبالنسبة لمخصص معدل الأرباح لا مانع أن يكون من من حصص الطرفين من الأرباح، وتعامل حصة المودعين منه معاملة مخصص مخاطر الاستثمار السابق الإشارة إليه. وفي كل حال المخصصات مضمونة على المصرف بحكم الخلط وبناء على قاعدة الخراج بالضمان فإن غرمها وغنمها للمصرف، وتعامل معاملة أمواله.
٤. حسان، ص ٢٤٣، قحف، ص١٢٩. وعللوا بأن الموجودات الثابتة ملك للمساهمين، وأنه من المعلوم عند إجراء عقد المضاربة أن البنك يملك الموجودات الثابتة التي يعمل بها. وقد أشار قحف إلى أنه لو تم حسم مخصص استهلاك الأصول الثابتة من إيرادات الاستثمار المشترك بالشرط على اعتبار سلامة آلات المضارب، فيعد المخصص أيضاً ملكاً للمساهمين. بينما يؤكد حسان بأنه لا يجوز بحال اقتطاع مخصص استهلاك الأصول الثابتة من أرباح الوعاء الاستثمار المشترك للمودعين والمساهمين قبل توزيعه بينهم.
٥. عمر، ص ٣٨٦-٣٨٧.
٦. حسان، ٢٣٧.
٧. الأمين، ص ٥٩، ٦١، عيسى، ص ٢٥٨-٢٥٩.
٨. عمر، ص ٣٩٣.
٩. قحف، ص ١٢٤.
١٠. عمر، ص ٣٩٣.
١١. هنا يشار إلى الفقرة ١٠/٤ من المعيار الشرعي (٤٠) بشأن توزيع الربح في الحسابات الاستثمارية، التي نصت على أنه إذا استثمرت هذه المبالغ فترد إلى الوعاء وتعد جزءا منه في الربح والخسارة. فالباحث يخالف هذا التوجه لأنه بقاءها بالشرط لأغراض السيولة يجعلها مضمونة على البنك له غنمها وعليه غرمها، فليتأمل.
١٢. ينظر قانون البنك الإسلامي الأردني، فقرة ٢٥/ج. وفتوى بنك فيصل السوداني رقم ٢٥. عمر، ص ٣٩٢. قحف، ص ١٢٦-١٢٧.
١٣. قحف، ص ١٢٧.
١٤. عمر، ص ٣٩٣.
١٥. مواهب الجليل، ٣٦٧/٥. ذكره عمر، ص ٣٩٣.
١٦. القره داغي، ص ٧١.



عامر محمد نزار جلعوط
ماجستير في الاقتصاد الإسلامي

التكافل النبوي مع الصحابة

الحمد لله رب العالمين، والصلاة والسلام على من أرسله تعالى رحمة للعالمين، نبينا محمد الصادق الأمين وآله وصحبه أجمعين، وبعد: فقد جاء محمد صلى الله عليه وسلم رحمة بكافة العوالم، فكيف بأمته أو بأصحابه الكرام؟ قال تعالى: (مُحَمَّدٌ رَسُولُ اللَّهِ وَالَّذِينَ مَعَهُ أَشِدَّاءُ عَلَى الْكُفَّارِ رُحَمَاءُ بَيْنَهُمْ تَرَاهُمْ رُكَّعًا سُجَّدًا يَبْتَغُونَ فَضْلًا مِنَ اللَّهِ وَرِضْوَانًا سِيمَاهُمْ فِي وُجُوهِهِمْ مِنْ أَثَرِ السُّجُودِ ذَلِكَ مَثَلُهُمْ فِي التَّوْرَاةِ وَمَثَلُهُمْ فِي الْإِنْجِيلِ كَزَرْعٍ أَخْرَجَ شَطْأَهُ فَآزَرَهُ فَاسْتَغْلَظَ فَاسْتَوَى عَلَى سُوقِهِ يُعْجِبُ الزُّرَّاعَ لِيَغِيظَ بِهِمُ الْكُفَّارَ وَعَدَ اللَّهُ الَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ مِنْهُمْ مَغْفِرَةً وَأَجْرًا عَظِيمًا) (الفتح:٢٩)

إنها صور عجيبة رائعة يرسمها القرآن الكريم حول رسوله محمد صلى عليه وسلم وأصحابه الكرام، إنهم رحماء بينهم يقيمون عواطفهم وسلوكهم على أساس عقيدتهم وحدها، فهم كالزرع القوي الذي يشد ما حوله من نبات. وهكذا كان صلى عليه وسلم لأصحابه في العون والحب والشد في الأزر، وهم كانوا له كذلك. ونقف مع هذه الواحة الإيمانية النبوية ذات الظلال اليانعة العالية لأمة الإسلام عبر مر الأزمان وذلك في الصورتين الآتيتين:

الصورة الأولى:

إنها صورة المؤمن الفقير إلى ربه تعالى، الحنون على إخوته اليتامى، المؤثر لهم على ما يتوق إليه كل إنسان، إنه جابر بن عبد الله الأنصاري، الذي ضعف جمله أثناء عودته من غزوة ذات الرقاع في سنة ٤ ه حتى تأخر عن بقية أصحابه، فيتفقده رسول الله صلى الله عليه وسلم فيدركه ويسأله مالَك يا جابر؟

قال : قلت: يا رسول الله أبطأ بي جملي هذا.

قال: أنخه. قال: فأنخته، وأناخ رسول الله صلى الله عليه وسلم ،ثم قال:أعطني هذه العصا من يدك، أو اقطع لي عصا من شجرة. قال: ففعلت. قال: فأخذها رسول الله صلى الله عليه وسلم ،فنخسه[١] بها نخسات، ثم قال: اركب .فركبت، فخرج والذي بعثه بالحق يواهق ناقته مواهقة[٢] .

وبعد ذلك يقوم رسول الله صلى الله عليه وسلم بصفقة تجارية مع جابر: أتبيعني جملك هذا يا جابر؟

قال: قلت: يا رسول الله بل أهبه لك. قال :لا، ولكن بعنيه. قال: قلت: فسمنيه يا رسول الله. قال :قد أخذته بدرهم. قال: قلت: لا. إذن تغبنني يا رسول الله! قال :فبدرهمين. قال: قلت: لا.

قال: فلم يزل يرفع لي رسول الله صلى الله عليه وسلم في ثمنه حتى بلغ الأوقية[٣] .

قال: فقلت: أفقد رضيت يا رسول الله؟

قال: نعم قلت: فهو لك ؛ قال :قد أخذته.

قال: ثم قال :يا جابر هل تزوجت بعد؟

قال :قلت: نعم يا رسول الله. قال أثيباً أم بكراً؟ قال :قلت: لا، بل ثيباً. قال:أفلا جارية تلاعبها وتلاعبك.

قال :قلت: يا رسول الله إن أبي أصيب يوم أحد ،وترك بنات له سبعاً، فنكحت امرأة جامعة تجمع رؤوسهن، وتقوم عليهن.

قال: أصبت إن شاء الله ،أما إنا لو قد جئنا صرارا[٤] أمرنا بجزور فنحرت، وأقمنا عليها يومنا ذاك، وسمعت بنا، فنفضت نمارقها. قال: قلت: والله يا رسول الله ما لنا من نمارق[٥] قال إنها ستكون فإذا أنت قدمت ،فاعمل عملا كيساً[٦].

قال: فلما جئنا صراراً أمر رسول الله صلى الله عليه وسلم بجزور[٧] فنحرت، وأقمنا عليها ذلك اليوم، فلما أمسى رسول الله صلى الله عليه وسلم دخل ودخلنا. قال :فحدثت المرأة الحديث، وما قال لي رسول الله صلى الله عليه وسلم قالت: فدونك، فسمع وطاعة. قال :فلما أصبحت أخذت برأس الجمل، فأقبلت به حتى أنخته على باب رسول الله صلى الله عليه وسلم .قال: ثم جلست في المسجد قريباً منه .قال: وخرج رسول الله صلى الله عليه وسلم ،فرأى الجمل .فقال :ما هذا؟ قالوا: يا رسول الله هذا جمل جاء به جابر قال: فأين جابر؟ قال :فدعيت له. قال: فقال :يا بن أخي! خذ برأس جملك، فهو لك، ودعا بلالاً، فقال له :اذهب بجابر ،فأعطه أوقية. قال :فذهبت معه، فأعطاني أوقية ،وزادني شيئاً يسيراً. قال: فوالله ما زال ينمي عندي، ويرى مكانه من بيتنا، حتى أصيب أمس فيما أصيب لنا يعني يوم الحرة[٨] .

يا ألله! أيّة مشاعر تلك التي يعلّمنا إيّاها رسول الله صلى الله عليه وسلم، فهو القائد الأعلى للأمة الإسلامية، ينظر في أحد جنده وإذا به أحد أبناء المجاهدين الأوائل الذين قدموا أنفسهم ،وباعوها في سبيل الله، وقد ترك عائلة كبيرة فقيرة لذا لابد من رعاية أسرة ذاك الشهيد وابنه المجاهد الحبيب بطريقة حسية رفيعة، فلم يكن صلى عليه وسلم يفعل شيئا عبثا بل كانت أفعاله مقرونة بالحكمة ومؤيدة بالعصمة فهو قد اشترى الجمل من جابر، ثم أعطاه الثمن ،وزاده عليه زيادة ،ثم رد الجمل عليه .وقد كان يمكن أن يعطيه ذلك العطاء دون مساومة في الجمل ولا اشتراء ولا شرط ولا توصيل، فلتنظر بعين الاعتبار إضافة لما يلي:

- إنه التكافل المعنوي بالدرجة الأولى حيث إنه صلى الله عليه وسلم ترك المشيَّ في مقدمة الجند كما هي عادة القادة بل مشى مع آخر الجند، إنه جابر بن عبد الله الذي يظهر على شاكلة المساكين فوق تلك الناقة الضعيفة، وهذا التكافل عند رسول الله صلى الله عليه وسلم للمساكين لا يقتصر في الرغبة بالمشي معهم فحسب في هذه الدار بل في حب الحشر معهم في الدار الآخرة قال صلى الله عليه وسلم: (اللهم أحيني مسكيناً وأمتني مسكيناً واحشرني في زمرة المساكين يوم القيامة...)[٩].
- إن النبي صلى الله عليه وسلم ليعلمنا آداب التكافل حيث لم يعط جابر بن عبد الله المال بطريقة مباشرة بل بطريقة فيها ملاطفة بديعة.

- يعلمنا النبي صلى الله عليه وسلم ضرورة استغلال المناسبات لتقديم الإعانات فمناسبة جابر رضي الله عنه هي زواجه، وقد قال صلى الله عيه وسلم مشيراً إلى فضل من يعين الراغبين في العفاف: (ثلاثة حق على الله عز وجل عونهم، المكاتب[٩] الذي يريد الأداء، والناكح الذي يريد العفاف، والمجاهد في سبيل الله)[١٠].

كما أنه صلى الله عليه وسلم لم يفوّت تلك المناسبة في تأكيد سنّة عظيمة تساهم ولو بشكل بسيط في التكافل الاجتماعي ،وذلك في الإطعام حيث علّمنا عليه الصلاة والسلام الوليمة في الزواج، وقد فعلها هو ،وأعان عليها، ونَدَب من يتزوج إليها مع مراعاة حال العريس، فالنبي صلى الله عليه وسلم أولم بشاة مرّة، وأولم بالتمر والسّمن مرّة أخرى حين تزوج صفية بنت حيي[١١].

- لقد أقر النبي صلى الله عليه فعل جابر التكافلي الأسريّ مع أخواته البنات وذلك باختيار امرأة واعية عاقلة لتقوم على تربيتهم ،وكانت تلك المرأة كذلك حتى أنها خففت عن جابر بن عبد الله في قصة الخندق العظيمة الآتية في الصورة التالية.

الصورة الثانية: (هَلْ جَزَاءُ الْإِحْسَانِ إِلَّا الْإِحْسَانُ)

تأتي الصورة الثانية هذه في أثناء غزوة الخندق في سنة ٥ هـ حيث أن المشهد كان الصحابة في جوع شديد، فيأتي إلى رسول الله صلى الله عليه وسلم ذاك الصحابي الذي حنّ عليه الرسول الكريم في الصورة الأولى إنه جابر.

تمر ثلاثة أيام لا يذوق فيها الصحابة طعاماً حتى حبيبهم محمّد صلى الله عليه وسلم حيث شدَّ الحجر على بطنه. فيأتي جابر فيقول: يا رسول الله، ائذن لي إلى البيت، فأذن له فقال لامرأته: إني رأيت من رسول الله صلى الله عليه وسلم خمصاً[١٢] شديداً ما في ذلك صبر فعندك شيء؟

فيقول رضي الله عنه: فأخرجت لي جراباً[١٣]فيه صاع من شعير، ولنا عناق فذبحتها، وطحنت ،ففرغت إلى فراغي، وقطعتها في برمتها ،والعجين قد انكسر ،والبرمة بين الاثافي قد كادت أن تنضج ،ثم وليت إلى رسول الله صلى الله عليه وسلم فقالت: لا تفضحني برسول الله صلى الله عليه وسلم وبمن معه، فجئته فساررته فقلت: اطعم لي، فقم أنت يا رسول الله ورجل أو رجلان قال "كم هو؟" فذكرت له، قال: "كثير طيب"، قل لها: لا تنزع البرمة[١٥] والخبز من التنور حتى آتيكم واستعر صحافا" ثم صاح رسول الله صلى الله عليه وسلم فقال: "يا أهل الخندق إن جابرا صنع لكم سؤرا فحيهلا بكم[١٦]".

وفي رواية أخرى فقال «قوموا». فقام المهاجرون والأنصار، فلما دخل على امرأته قال: ويحك جاء النبي صلى الله عليه وسلم بالمهاجرين والأنصار،ومن معهم .قالت :هل سألك؟ قلت: نعم فقال (ادخلوا ولا تضاغطوا). فجعل يكسر الخبز ،ويجعل عليه اللحم، ويخمر الْبُرْمَةَ والتنور إذا أخذ منه، ويقرب إلى أصحابه ،ثم ينزع، فلم يزل يكسر الخبز، ويغرف حتى شبعوا، وبقي بقية قال :(كلي هذا ،وأهدي فإن الناس أصابتهم مجاعة).

- لقد أبى رسول الله صلى الله عليه وسلم أن يأكل وحده مع رجل أو رجلين كما دعاه جابر والناس جياع فقال: هلمّوا يا أهل الخندق بكرم عظيم منه فأكرم الله نبيه صلى الله عليه وسلم بمعجزة عظيمة بيّنة جرت على يده صلى الله عليه وسلم.

إنه إحسان بإحسان، لقد أحسن جابر لمن أحسن له وللناس أجمعين محمد رسول الله صلى الله عليه وسلم، فنظر المحسن الحبيب إلى أصحابه الجائعين ،فأحسن إليهم ،فدعاهم مع حسن ظنّ بالله مقرون باليقين، فينزل وابل الإحسان الربانيّ على من أحسنوا له في الإيمان والتقوى ،فيفتح لهم من بركاته، فهي معادلة عظيمة مذهلة "ارحموا من في الأرض يرحمكم من في السماء".

- لقد ظن المنافقون بتآمرهم وبوسائل احتكارهم وحربهم المنوعة سيستطيعون أن يفتتوا هذا الدين فخرجت خزائن الرحمن التي لا تنفد لتقول للناس أن الله بيده خزائن السموات والأرض يعطيها من يشاء قال تعالى: ﴿هُمُ الَّذِينَ يَقُولُونَ لَا تُنْفِقُوا عَلَى مَنْ عِنْدَ رَسُولِ اللَّهِ حَتَّى يَنْفَضُّوا وَلِلَّهِ خَزَائِنُ السَّمَاوَاتِ وَالْأَرْضِ وَلَكِنَّ الْمُنَافِقِينَ لَا يَفْقَهُونَ﴾ المنافقون الآية: ٧
- إن هذه القصة العظيمة تبين دور امرأة جابر بن عبد الله رضي الله عنهم وذلك فيما يلي:

١. حيث إنها استجابت لمشكلة زوجها ،ولم تبخل في شعير عندها في شدة تمرُّ زمن حرب شديدة، وذلك لله ورسوله فأخرجته ،وقامت بطحنه وعجنه، مبتغية رضاء الله ورسوله ثم زوجها.
٢. قامت رضي الله عنها بذبح العناق الصغيرة بيدها وأي امرأة في زماننا تفعل مثلها!
٣. قامت بالتخفيف عن جابر رضي الله عنه عندما قال لها قد جاء رسول الله بالمهاجرين والأنصار فقالت له :هل سألك؟ فقال لها نعم. وفي رواية عن البيهقي: فقالت: الله ورسوله أعلم، قد أخبرناه ما عندنا، فكشفت عني غماً شديداً.

فما أروع ذلك التكافل الاجتماعي المتلئ بالإحساس والتعاضد في مشاعر وسلوك كل واحد في المجتمع. وكيف لا يكون ذلك والتكافل النبويُّ نصب أعينهم، حيث كان صلى الله عليه وسلم أجود الناس وأكرمهم وأعطفهم إنه كما قال مولانا تعالى عنه: ﴿لَقَدْ جَاءَكُمْ رَسُولٌ مِنْ أَنْفُسِكُمْ عَزِيزٌ عَلَيْهِ مَا عَنِتُّمْ حَرِيصٌ عَلَيْكُمْ بِالْمُؤْمِنِينَ رَءُوفٌ رَحِيمٌ ﴾ التوبة الآية: ١٢٨

الهوامش:

١. (نخس) نَخَسَ الدَّابَّةَ نَخْساً غَرَزَ جنبها أَو مؤخّرها بعود أَو نحوه حتى تَنْشَط.
٢. أَي يباريها في السير ويماشيها.
٣. أَرْبَعُونَ دِرْهَمًا.
٤. صِرَار بِكَسْرِ الْمُهْمَلَة وَالتَّخْفِيف، وَهُوَ مَوْضِعٌ بِظَاهِرِ الْمَدِينَة عَلَى ثَلَاثَة أَمْيَالٍ مِنْهَا مِنْ جِهَة الْمَشْرِق. وهي الوسائد التي يصف بعضها إلى بعض، وقيل: النُّمْرُقَة الوسادة التي يجلس عليها.
٥. أي تودد في العشرة لطلب النسل.
٦. فَتْح الْجِيم وَهِيَ مِنْ الْإِبِل وف رواية أخرى عن البخاري ومسلم فلما قدم صرارا أمر ببقرة فذبحت فأكلوا منها.
٧. أي يوم الوقعة التي كانت حوالي المدينة عند حرّتها بين عسكر الشام من جهة يزيد بن معاوية وبين أهل المدينة سنة ثلاث وستين.
٨. أخرجه الترمذي بإسنا صحيح عن أنس رضي الله عنه ما جاء أن فقراء المهاجرين يدخلون الجنة قبل أغنيائهم ج ٤ ص٥٧٦. إحياء التراث العربي.
٩. المكاتب: العبد الذي اتفق مع سيده على حريته مقابل مالٍ معين.
١٠. أخرج الترمذي وقال: حديث حسن.
١١. ونص الحديث عن أنس أن رسول الله – صلى الله عليه وسلم – أعتق صفية، وتزوجها وجعل عتقها صداقها، وأولم عليها بِحَيْس قَالَ أَهْل اللُّغَة: الْحَيْس يُؤْخَذ التَّمْر فَيُنْزَع نَوَاهُ وَيُخْلَط بِالْأَقِطِ-وهو لَبَنٌ مُجَفّفٌ يَابِسٌ- أَوْ الدَّقِيق أَوْ السَّوِيق. والسويق طعام يتخذ من مدقوق الحنطة والشعير سمي بذلك لانسياقه في الحلق.
١٢. أي ضمورا في بطنه من الجوع.
١٣. وعاء من جلد.
١٤. إناء من حجر أو مدر يطبخ فيه الطعام.
١٥. كلمة استدعاء فيها حث أي هلموا مسرعين.
١٦. أخرجه أبو داود والترمذي بإسناد صحيح.



نواف يوسف أبو حجلة
باحث ومحاضر في المصرفية الإسلامية

الاستثمار قصير الأجل في المصارف الإسلامية بين الربحية والسيولة

تمهيد

تواجه المصارف الإسلامية في حيز التطبيق عدداً من التحديات التي تعيق عملها، وتحد من إمكانيات تطويرها، ومن أبرز التحديات التي تواجهها المصارف الإسلامية: مشكلة السيولة بشقيها، إدارة فائض السيولة، ونقص السيولة.

فالمصارف التقليدية تستطيع أن توظف فائض السيولة لديها، وذلك من خلال تقديم القروض البينية لليلة واحدة أو أكثر، أو من خلال الأسواق النقدية التي تتوفر فيها أدوات نقدية تلائم طبيعة عمل تلك المصارف.

أما في حالة المصارف الإسلامية فإن الأمر يختلف تماماً ،فكما هو معلوم، فإن القروض بفوائد لا تجوز لا أخذاً ولا عطاءاً، لذلك لا تستطيع هذه المصارف توظيف الفوائض لديها بهذه الطريقة، كما أنها لا تستطيع توظيفها في الأسواق النقدية وذلك لاعتماد أدوات هذا السوق على الفائدة المحرمة شرعاً.

من هنا تبرز الحاجة إلى أدوات مالية إسلامية تستطيع المصارف الإسلامية من خلالها أن توظف الفائض لديها ،وفي نفس الوقت تبقي إمكانية تسييلها قائمة وبأقل تكلفة.

أما بالنسبة لمشكلة نقص السيولة فإن المصارف الإسلامية تتعرض لها بسبب اختلاف طبيعة عمل المصارف الإسلامية عن نظيرتها التقليدية، فتنشأ أزمة السيولة من أن المصرف لا يستطيع في إطار المشاركة في الربح والخسارة أن يسترد تمويله ما لم يصل المشروع إلى مرحلة الإثمار الناجح.

إن المصارف الإسلامية وإن كانت قد حققت نجاحاً في إيجاد البديل المصرفي الإسلامي، إلاَّ أنها في مجال استخدام هذه الأموال قد ركزت على التمويل قصير الأجل الذي برز من خلال ارتفاع نسبة المرابحات التي تجريها المصارف الإسلامية، والتي انصرفت غالباً إلى قطاع التجارة، وذلك على حساب الصيغ التمويلية الأخرى كالمشاركات والمضاربات. ولا يحتاج الأمر إلى بصيرة ثاقبة حتى ندرك أن هذا الدور الذي تؤديه المصارف الإسلامية بهذا الوصف لا يختلف من ناحية اقتصادية عما تقوم به المصارف التقليدية من حيث التركيز على التمويل قصير الأجل، وإهمال التمويل المتوسط وطويل الأجل الذي يسهم فعلاً في تمويل مشاريع اقتصادية تنموية، والتي تفتقر إليها البلدان الإسلامية.

وأشكال التمويل التي تقدمها البنوك الإسلامية هي في معظمها أشكال العوائد الثابتة مثل المرابحة والإجارة ،والتي هي أيضاً ذات مستوى مخاطرة أقل بالرغم من أن ذلك يشير إلى مرونة وتكيّف العمل المصرفي لمتغيرات البيئة التي يعمل فيها، إلاَّ أنه يعد انحرافاً في مسيرة العمل المصرفي عما كان متوقعاً له. ولمعالجة هذا الخلل وإعادة التوازن إلى نشاطات البنوك الإسلامية لابد من إحداث تغيير في أساليب التمويل التي يمكن أن تستخدمها هذه البنوك.

أدوات الاستثمار

تنقسم أدوات الاستثمار بشكل عام إلى نوعين:

أولا: أدوات سوق المال

يعرف سوق رأس المال أو السوق المالي على أنه : سوق تداول الأوراق المالية بيعًا وشراءً إلى جانب الأدوات الاستثمارية طويلة الأجل. فهو بذلك يسمح بالتمويل الطويل الأجل لتحقيق الدخل من خلال الأسهم والمشكلة لحقوق الملكية، والسندات كحقوق دائنية، الأمر الذي يعني المشروعات الاستثمارية وتوظيف الادخارات بما يضمن عائدًا مناسبًا بأقل التكاليف. ومن هذه الأدوات ما يلي:

١. الأسهم: يعرف السهم على أنه المشاركة في الملكية حيث يمثل حق لصاحبه في حصة محددة في ملكية مؤسسة أو مشروع معين، مثبتة بصكوك قانونية يمكن تداولها بيعًا وشراءً في الأسواق المالية الثانوية... وعليه فالأسهم وسيلة من وسائل تمويل الشركة وتكوين رأس المال وتخول لصاحبها حقوق.

٢. السندات: يمثل السند حق دائنية يتعهد من خلاله المقترض "الجهة المصدّرة" بدفع مبلغ معين في تاريخ معين مع احتساب فوائد بنسبة معينة لصالح المقرض "المستثمر" وله قابلية التداول في السوق المالي. ونحن نجد أن لهذه الأداة عدة امتيازات، كون أن لحامل السند الأولوية في الحصول على كل حقوقه في حالة التصفية. أما الفوائد المدفوعة أو المحتسبة فتكون على أساس القيمة الاسمية وليست السوقية، أما المخاطر المتعلقة بهذه الأداة فتنحصر أساسًا في تغير أسعار الفائدة.

ثانيًا: أدوات الاستثمار في السوق النقدي :

نعلم أن السوق النقدي هو سوق للتعامل عموما بالأصول المالية قصيرة الأجل كبيرة الحجم، أي توفير التمويل القصير الأجل، والميزة الأساسية لهذه الأدوات هي أنها ذات مخاطرة ضعيفة إن لم نقل معدومة. وأهم هذه الأدوات:

١. الودائع لأجل: هي عملية إيداع مبلغ من رأس المال لدى أحد البنوك أو المؤسسات المالية بسعر فائدة محدد. ومن العوامل التي تحدد سعر الفائدة في الودائع لأجل نذكر:
   - المفاضلة بين البنوك لاختيار الأفضل.
   - التعامل مع البنوك ذات المركز المالي الممتاز للحد من المخاطر.
   - الربط بين أسعار الفائدة وأجل الوديعة، فكلما توقعنا ارتفاع أسعار الفائدة قلت آجال الودائع.

٢. أذونات الخزينة: هي أوراق مالية تصدر بخصم محدد ، ولا تحمل سعر فائدة ثابت. الأمر الذي يستدعي خصم الأذونات من القيمة الاسمية مما يعني بيعها بما هو أقل من القيمة الاسمية.

٣. شهادات الإيداع: تمثل شهادات الإيداع شهادات تصدرها البنوك والمؤسسات المالية كإثبات بإيداع مبلغ من المال لديها لفترة زمنية محددة ،ولها تاريخ استحقاق مقابل سعر فائدة، ويُسجل على الشهادة شروط وكيفية حساب الفائدة ودفعها، ويتميز هذا النوع ب:
المرونة ، السيولة، تعدد الآجال، الضمان، السرية، التسليم، تنوع الإصدار.
٤. القبولات المصرفية: تمثل إحدى أشكال الاقتراض، بحيث يصادق البنك على سحب معين لصالح (شخص معنوي أو طبيعي) فيصبح للسحب سمعة تمنحه قابلية التداول. كما أن بعض البنوك المركزية تسمح بخصم القبولات المصرفية إذا استوفت شروطا معينه.

أهمية الاستثمار المالي قصير الأجل

تشكل الودائع المصرفية نسبة كبيرة من خصوم المصرف التي تحتفظ بهذه الودائع، وتقوم باستثمارها لمصلحة كل من الفرد أو الهيئة ومصلحة البنوك والمجتمع بصفة عامة، ومن هنا حرصت المصارف الإسلامية على استثمار الأموال المودعة لديها بالطرق الشرعية المناسبة.

وتقوم المصارف الإسلامية بقبول الأموال الاستثمارية بقصد المحافظة عليها وتحقيق الربح من وراء ذلك باستثمارها، حيث يستثمرها هو مباشرة أو يدفعها لمستثمرين آخرين حسب المبادئ الشرعية في الاستثمار.

كما أن صاحب المال يضع أمواله في البنك قاصداً النماء لماله.

أما المصرف الإسلامي فإنه من الطبيعي أن يبحث عن أفضل الطرق لاستثمار أمواله ،والتي تحقق له العائد المناسب وفي الفترة الزمنية المناسبة بشرط أن تتماشى طرق الاستثمار مع أحكام الشريعة الإسلامية.

ومن هنا كان لابد من بحث أهمية الاستثمار بصفة عامة، والاستثمار قصير الأجل بصفة خاصة للمصرف الإسلامي.

ففي الواقع العملي نجد أن المصارف الإسلامية تركز على توظيف الموارد المتاحة في الاستثمارات قصيرة الأجل، ويظهر ذلك جليا في القوائم المالية المنشورة ذلك أن الودائع هي أكبر مصدر لهذه الموارد، وترجع أهمية الاستثمارات قصيرة الأجل إلى ما يلي:

١. تطبيق قاعدة توافق الآجال في الودائع القصيرة: حيث يحرص المصرف الإسلامي على ضرورة توفر السيولة التي تجعله في وضع مطمئن عند حصول أي سحوبات غير متوقعة للودائع الموجودة لديه، مما يستدعي توافق آجال الاستثمار مع آجال الودائع، ويجب على المصرف في هذه الحالة التنبه لما يلي:
   - كلما زادت السيولة انخفضت ربحية المصرف مما يفرض المفاضلة بين اعتبار السيولة وبين القدرة على تحقيق الربحية.
   - حسن اختيار الاستثمارات قصيرة الأجل التي تحقق أرباح قصيرة اجل.
   - مراعاة الظروف الاقتصادية المحيطة وتعليمات مؤسسة النقد للاحتياطيات النقدية.
٢. استخدام بعض الودائع طويلة الأجل في استثمار قصير الأجل تحسبا للسحب المفاجئ: حيث تضطر بعض المصارف الإسلامية ومن منطلق الحرص لوجود سيولة مطمئنة إلى استثمار بعض ودائعها طويلة الأجل في استثمار قصير أجل، كما يمكن أن تستخدم بعض مصادرها الذاتية في الاستثمار قصير الأجل تحسبا للسحب المفاجئ. أو ربما لتخوفها من زيادة استثماراتها طويلة الأجل في مشاريع قد تتعرض لخسائر ،أو تأخذ فترة طويلة حتى تحقق أرباح مما يؤثر على سيولة المصرف.
٣. استثمار الودائع تحت الطلب: تعتبر حسابات تحت الطلب (الجارية) التزاما على المصرف بالدفع عند الطلب يستعملها العملاء بقصد تسوية التزاماتهم عن طريق الشيكات، ولا يتم فعليا سحب هذه الودائع كلها في آن واحد كما يتم تغذيتها بإيداعات جديدة، وعليه يتبقى جزء كبير بصفة مستمرة كرصيد لهذه الودائع، مما يستوجب الاحتفاظ بجزء منها في حالة سيولة نقدية تحسبا لأي طارئ، وتوظيف جزء آخر حتى لا يبقى معطلا في استثمار قصير الأجل حتى يتم استرجاعه مع أرباحه ،ومن ثم إعادة توظيف الجزء المسترد وهكذا.
٤. إيجاد نظام بديل عن نظام (Over Night) الاقتراض لليلة واحدة: يعتمد هذا النظام على حساب النمر وذلك بحساب الفوائد عن المبالغ الموجودة عن كل يوم مكث فيه المبلغ ولو ليوم واحد فقط، وهذا ما لا يستطيعه المصرف الإسلامي مما يوجب البحث عن بدائل لهذا النظام يمكن المصرف الإسلامي توظيف فائض الأموال لديه وتحويلها إلى سيولة بيسر وسرعة.

مشاكل الاستثمار قصير الآجل

في ضوء تركيز المصارف الإسلامية على الاستثمار قصير الأجل بسبب أهميته المذكورة سابقا، فإنها تواجه بعض المشاكل في التطبيق العملي للاستثمار قصير الأجل، وأهم هذه المشاكل:

١. انخفاض سرعة استثمار دوران الأموال في الاستثمار قصير الأجل: تعتمد المصارف التقليدية في سرعة دوران أموالها على الاقتراض وخصم الأوراق التجارية، وهو ما لا يمكن أن يقوم به المصرف الإسلامي لمخالفته أحكام الشريعة.

ولقد أظهرت الوقائع العملية تركيز المصارف الإسلامية علي صيغة المرابحة للأمر بالشراء ويتم تنفيذها بالبيع الأجل لفترات قد تصل إلى ثلاث سنوات أحيانا، وما قد ينتج عن ذلك من عدم انتظام السداد للمدينين أو توقف ومماطلة بعضهم الآخر في السداد، مما يؤدي إلى تعطيل جزء من الأموال المستثمرة في المرابحات ،وتعرض جزء آخر لديون معدومة، وقد ترجع أسباب التركيز على عمليات المرابحة إلى ما يلي:

- قلة مخاطر هذه العمليات بعد استيفاء الضمانات المناسبة لسداد الأقساط.
- سهولة دراسة وتنفيذ هذه العمليات مقارنه بأساليب التمويل الأخرى كالمضاربة والمشاركة.
- سرعة دوران رأس المال وتحقيق الربح وتغطية حاجات متعددة لعملاء المصرف.
- عدم تفضيل بعض العملاء للأنواع الأخرى من صيغ التمويل حفاظا على أسرار نشاطهم أو كشف تفاصيل عملهم لجهات خارجية مثل الضرائب وغيرها.

يضاف إلى ذلك أن عمليات التوظيف الخارجي ظهر فيها عدد من المشاكل تسببت في بعض الخسائر والمتمثلة في عمليات الخزينة.

٢. صعوبة الاستثمار قصير الأجل في مشاريع التنمية: من أهداف المصارف الإسلامية تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وحيث أن المشاريع التنموية سواء أكانت زراعية، أم صناعية،... الخ

تتطلب استثمار طويل الأجل بحكم طبيعتها، ويلزمها إعداد دراسة جدوى وإجراءات تأسيس وتجهيز بنية تحتية واستيراد آلات ومعدات وغيرها قبل البدء بالإنتاج وتسويق وبيع المنتجات، مما يعني ضرورة توفر مصادر تمويل طويلة الأجل، وحيث أن معظم ودائع المصارف الإسلامية قصيرة الأجل فيلزم استثمارها في استثمار قصير الأجل ، وذلك حتى يتمكن المصرف من دفع حصة من عوائدها إلى أصحابها، وهذا قد لا يتحقق في حال تم توظيفها في مشروعات تنموية طويلة الأجل، وحتى لا يتعرض المصرف لإمكانية سحبها في حال عدم تمكنه من دفع أرباحها ، وبالتالي تعطيل نشاط هذه المشاريع.

إدارة الاستثمارات قصيرة الأجل بين الربحية والسيولة

عانت المصارف الإسلامية ومازالت تعاني في إدارتها للاستثمارات قصيرة الأجل من وجوب مراعاة الربحية من ناحية والسيولة من ناحية أخرى ،وفي نفس الوقت ، فلجوء المصارف الإسلامية إلى الاحتفاظ باستثمارات قصيرة الأجل والتقليل من حجم استثماراتها طويلة الأجل يعزز سيولة المصرف إلا انه من ناحية أخرى يقلل من ربحيتها في ضوء ارتفاع ربحية الاستثمارات طويلة الأجل مقارنة بالاستثمارات قصيرة الأجل، وهذا مما لاشك سوف يؤدي إلى انخفاض مقدار العوائد التي ستدفعها المصارف الإسلامية إلى عملائها مما سيدفعهم إلى البحث عن مؤسسات بديلة، وتستطيع المصارف الإسلامية زيادة سيولتها من زيادة حجم الودائع المصرفية لديها، وتحصيل الذمم والتمويلات في مواعيد استحقاقها، تسييل بعض الأوراق المالية قصيرة الأجل (أسهم) وتوريق أصول بغرض إصدار الصكوك.

ويمكننا أن نحدد أهم المشكلات التي تواجه المصارف الإسلامية في إدارتها للاستثمارات قصيرة الأجل واختلاف آجال الاستحقاق بين الودائع والاستثمارات (قصيرة وطويلة الأجل) فيما يلي:

- الاعتماد الكبير على الحسابات الجارية (لانخفاض كلفتها على المصرف).
- القيود الشرعية على عمليات بيع الديون والتي تمثل جزءا كبيرا من استثمارات المصارف الإسلامية.
- عدم وجود سوق مصرفية بين المصارف الإسلامية نفسها.
- عدم وجود تسهيلات المقرض الأخير (البنوك المركزية) للمصارف الإسلامية.

ويعتقد الكثير من الباحثين أن هذه المشاكل وغيرها يمكن توفير الحلول المناسبة لها إذا ما تضافرت الجهود المناسبة من المصارف الإسلامية والبنوك المركزية والعلماء والفقهاء في العمل المصرفي الإسلامي، الأمر الذي سيعود بالفائدة على المصارف الإسلامية من حيث قدرتها على توظيف سيولتها باستثمارات قصيرة أو طويلة الأجل ذات عوائد مجزية وبمخاطر مقبولة من ناحية وتوفير أوعية استثمارية وادخارية لعملاء هذه المصارف بعوائد مجزية أيضا تغنيهم عن التوجه إلى مؤسسات بديلة.

ومن الحلول أو الأساليب التي يمكن إتباعها في هذا المجال للموائمة بين سيولة المصرف وربحيته من خلال استثمار هذه السيولة في استثمارات ذات آجال مختلفة وبعوائد جيدة ما يلي:

- ضرورة قيام المصارف الإسلامية بتنويع الأوعية الادخارية لديها، وعدم الاعتماد على الحسابات الجارية فقط لانخفاض كلفتها، نظرا لكونها ودائع قصيرة الأجل وبالتالي فإن إمكانية استثمارها ستكون محصورة غالبا في استثمارات قصيرة الأجل بعوائد منخفضة، مع الاحتفاظ بنسبة كبيرة منها كاحتياطيات حسب تعليمات البنوك المركزية لمواجهه متطلبات السيولة والسحوبات المفاجئة.

إن طرح حسابات التوفير والودائع الآجلة القائمة على عقد المضاربة كأوعية ادخارية أصبحت ضرورة وملحة في هذا الوقت بالنسبة للمصارف الإسلامية، فبالرغم من ارتفاع كلفة هذه الودائع إلا أنها تتميز بطول أجلها مما يعطي المصرف الإسلامي إمكانية استثمارها في استثمارات طويل الأجل، وبعوائد تغطي كلفتها مع ربحيه جيدة للمصرف، كما أنها تعطى للمصرف القدرة للتخطيط لتدفقاته النقدية كونها ذات آجال متفق عليها مع أصحابها.

- يمثل التمويل جزءا كبيرا من أصول المصرف الإسلامي، وتتميز معظم التمويلات الممنوحة من المصارف الإسلامية بتركزها في التمويلات القائمة على المديونية (مرابحات، تورق، استصناع،...)، ولا تتمكن المصارف الإسلامية من بيع هذه الديون لتوفير السيولة في ضوء تحريم ذلك شرعا، الأمر الذي يستوجب قيام المصارف الإسلامية بالتركيز أكثر على صيغ المشاركات (مضاربه، مشاركة)، وتستطيع من خلال ذلك المصارف الإسلامية تحقيق أكثر من هدف منها:
- تخفيض مخاطر الائتمان بسبب مشاركة العميل بجزء من التمويل، وتوفير سيولة للمصرف يمكن استخدامها في مشاريع واستثمارات أخرى.
- كما يجب أن يتم توزيع هذه التمويلات على آجال مختلفة وقطاعات اقتصادية ناجحة وغير متعثرة بعد دراستها ائتمانيا وبشكل جيد.
- إن عدم توفر سوق مصرفية بين المصارف الإسلامية يتم فيه تداول الأدوات والمنتجات المالية المتوافقة مع الشريعة، هو عنصر هام كان بإمكان المصارف الإسلامية عند توفره - مثلما هو متوفر للمصارف التقليدية- أن يسهل عملية إدارة الاستثمارات قصيرة الأجل، ويحافظ على سيولة المصرف من ناحية، كما يعطيه القدرة على الدخول في استثمارات ذات آجال أطول وربحية أعلى، ويحتاج ذلك إلى تعاون من السلطات النقدية في البلدان الإسلامية وطرح العديد من الأساليب والمنتجات القابلة للتداول من المصارف الإسلامية.
- تختلف آلية تعامل البنوك المركزية في غالبية الدول الإسلامية في تعاملها مع المصارف الإسلامية عن تعاملها مع غيرها من المصارف نظرا لطبيعة وآلية عمل المصارف الإسلامية، وذلك يحرم هذه المصارف من وجود ما يسمى المقرض الأخير (أو المسعف الأخير) وهو الدور الذي يقوم فيه البنك المركزي بدعم سيولة المصارف عند الحاجة أو بسبب مواجهتها لأية مشاكل مالية، وحيث أن بعض طرق هذا الدعم قائمة على الفوائد فإن المصارف الإسلامية حرمت من هذا الدعم.

ولقد تم طرح العديد من الحلول والمقترحات في هذا المجال نذكر منها:

١. قيام البنك المركزي بتوفير السيولة للمصرف الإسلامي عن طريق أحد العقود الشرعية مثل: المضاربة، والوكالة بالاستثمار.

٢. إنشاء وعاء مالي مشترك تساهم فيه المصارف الإسلامية بقدر يحدد كنسبة من ودائعها، ويتيح لها الاقتراض من هذا الوعاء دون فوائد ضمن فترة زمنية محددة وشروط متفق عليها.

٣. ٣.منح المصارف الإسلامية قروضا من دون فوائد ضمن حدود الاحتياطيات التي يحتفظ بها المصرف الإسلامي لدي البنك المركزي.

٤. ٤.قيام البنك المركزي بفتح حساب استثماري لدى المصرف الإسلامي عند حاجتها للسيولة مقابل الحصول على عوائد وحصة من الأرباح المحققة.

مقترحات وحلول :

مما لاشك فيه أن الاستثمار قصير الأجل بحد ذاته هو تحد للمصارف الإسلامية من حيث كونه يشمل قطاعا كبيرا تعتمد عليه العديد من المشروعات لتغطية نفقاتها المتغيرة، ولقد استطاعت المصارف التقليدية فتح قنوات مصرفية لبت حاجة هذه المشاريع ، ولا تستطيع المصارف الإسلامية دخولها لمخالفتها الأحكام الشرعية مثل:

السحب على المكشوف والخصم البنكي وغيرها، ولكن تستطيع المصارف الإسلامية إدارة هذا النوع من الاستثمارات – قصيرة الأجل – من خلال ما يلي:

١- تقليل الاعتماد على صيغ المديونية (المرابحة، التورق، البيع الآجل، ..) إلى صيغ المشاركات وهي البديل الصحيح والأساسي للاستثمارات بالمصارف الإسلامية، لما فيه من تقليل المخاطر للمصرف خاصة فيما يتعلق بتأخر سداد المدينين ويمكن أن يتم ذلك كما يلي:

أ. المضاربة في الأجل القصير: يقوم البنك بتمويل التاجر بمبلغ معين للاتجار في سلعة معينة يتم تحديدها في عقد المضاربة. هذا النوع من العقود له ميزة حل مشكلة تمويل العقود المتعلقة باستيراد وشراء السلع المعينة. وتقوم البنوك الإسلامية باستخدام صيغة المضاربة في العديد من استثماراتها حيث تقوم بتجميع الأموال من المستثمرين والعمل فيها مضاربة بالشروط والأحكام المنظمة لعقد المضاربة في الفقه الإسلامي، ويمكن استخدامها في الاستثمارات قصيرة الأجل حيث تقوم البنوك الإسلامية بطرح إصدارات أو صناديق استثمارية تقسم إلى وحدات معينة يشترك فيها عدد كبير من الأفراد والمؤسسات لفترات زمنية لا تتجاوز العام في الغالب، ثم تصفى هذه الوحدات بعد انتهاء المدة وتوزع عليها الأرباح بعد خصم حصة البنك.

ب. المشاركة قصيرة الأجل: أن يقوم البنك الإسلامي بالاتفاق مع تاجر معين على شراء سلعة معينة مشاركة بينه وبين البنك حسب الشروط التي تم الاتفاق عليها بينهما أو قيام البنك الإسلامي بتمويل عملية محددة مثل عملة توريد أو تمويل نقل صفقة خلال فترة محددة قصيرة الأجل. وبعد انتهاء المدة أو العملية المولة يقوم البنك والعميل باقتسام الأرباح أو العائد وفقاً للنسب المتفق عليها. أما المشاركة التي تنتهي بالتملك فهي: أن يقوم البنك في هذه الحالة بشراء الأصول المنتجة للعمل عليها وتجنيب جزء من الدخل المتحصل منها لسداد رأس المال، وعندما تتساوى المبالغ المحجوزة مع رأس المال يقوم البنك بالتنازل عن الملكية لصالح الشريك. ويمكن للممول طلب ضمانات معينة لما قدمه من مال من مدير المشاركة وذلك ضماناً للتقصير والتعدي الذين قد يمارسها الشريك المدير. ونظراً لارتباط عائد التمويل بالمشاركة المتناقصة بنتائج نشاط المشروع فإن البنوك الإسلامية عندما تقدم هذا التمويل تشترط أن تشارك بصورة أو بأخرى في إدارة المشروع سواء أكان ذلك عن طريق تمثيلها في مجلس إدارة المشروع أم الاشتراك في تعيين الإدارة التنفيذية له. إلا أن هذا الأسلوب يغلب عليه الاستثمار طويل الأجل أو متوسط الأجل مما يعني أن البنوك الإسلامية يجب أن تعمل على إيجاد صيغ جديدة تتوافق مع طبيعة الاستثمار قصير الأجل ، وإن كانت هناك بعض المحاولات من البنوك الإسلامية لتطبيقه في الفترة القصيرة إلا أنها لا زالت محدودة.

٢- المراجحة المالية أو القروض التبادلية Islamic Swap:

من المشكلات التي تواجه البنك الإسلامي هي :كيفية التمويل قصير الأجل جداً وإتباع الصيغة المناسبة لذلك من المضاربة أو المشاركة أو غيرها.

ولذلك فإن القروض الفورية والليلية واليومية وعموم القروض قصيرة الأجل جداً يصعب بناؤها على المشاركة في الربح أو الخسارة لصعوبة تقدير الربح أو الخسارة ولذلك تلجأ بعض البنوك إلى استخدام أسلوب القروض التبادلية كبديل للحاجة إلى السيولة السريعة وفي فترات زمنية قصيرة جداً كاليوم والليلة بإتباع أسلوب معين تتفق عليه البنوك الإسلامية فيما بينها لحل مشكلة السيولة أو القروض قصيرة الأجل جدا. وهي اتفاق على تبادل مبلغين بعملتين مختلفتين ولمدة محددة يسترد بعدها كل من المبلغين ويعامل المبلغان كقرض حسن من الجانبين ،ويستخدم كل طرف المبلغ الذي اقترضه لحسابه وعلى مسؤوليته خلال مدة القرض ،وعلى سبيل المثال : فإذا قام شخص بتقديم ما لديه من دولارات قرضاً حسناً إلى البنك الذي يقوم بإقراضه قرضاً حسناً كذلك من الريالات على أن يقوم باستثمار الريالات لحسابه كما يقوم البنك باستثمار الدولارات لحسابه ،وفي الموعد المحدد يسترد كل من الطرفين أصل القرض المقدم منه، وبذلك لا يتعرض العميل لأي مخاطر في تقلبات أسعار الصرف بالنسبة لأصل رأس ماله ،وإنما تنحصر مخاطرته فيما حققه من ربح أو خسارة.

٣- الإيجار المنتهي بالتمليك: وهو من العقود المعروفة والمتداولة عند شركات التأجير المتخصصة حيث يمكن للمصارف الإسلامية استعماله بديلاً عن المرابحة في حالة السلع المعمرة كالمعدات التي تسمح طبيعتها بالتأجير، وميزة هذه الصيغة هي أن البنك يحتفظ بملكية الأصل حتى نهاية العقد ،وهذا يمثل ضماناً قد لا يتوفر في المرابحة. ويصاغ هذا العقد بإحدى طريقتين

إما: باحتساب أجرة تدفع دورياً، ويدفع الثمن دفعة واحدة عند نهاية العقد.

وإما بتقسيط الثمن على دفعات وبالتالي تتناقص الأجرة كلما دفع جزء من الثمن بنسبة هذا الجزء.

المراجع:

- الأمين، حسن عبد الله، الودائع المصرفية النقدية واستثمارها في الإسلام دار الشروق، جدة، ط١، ١٤١٣هـ.
- الخضيري، محسن أحمد، البنوك الإسلامية، دار الحرية، القاهرة، ط١، ١٤١٠هـ.
- الكفراوي، عوف محمود، النقود والمصارف في النظام الإسلامي، دار الجامعات المصرية، القاهرة، ط٢، ١٤٠٧هـ.
- داود، حسن يوسف، الاستثمار قصير الأجل في المصارف الإسلامية، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، القاهرة، ١٩٩٦.
- شابرا، محمد عمر، النظام النقدي والمصرفي في الاقتصاد الإسلامي، مجلة أبحاث الاقتصاد الإسلامي، العدد ٢ المجلد الأول، شتاء ١٤٠٤هـ.
- محمد، إسماعيل حسن، الصعوبات التي تواجه البنوك الإسلامية، ندوة مشاكل البنوك الإسلامية، مجمع الفقه الإسلامي، جدة.
- قاسم محمد قاسم – المصارف الإسلامية، نماذج من تجارب البنوك الإسلامية، اتحاد المصارف العربية بيروت، ١٩٨٩م.
- منير صالح هندي، إدارة البنوك التجارية، المكتب العربي الحديث، الإسكندرية، ط٢، ١٩٩٢م

مدى استجابة المصارف العربية الإسلامية لمبادئ ومتطلبات الحوكمة المصرفية دراسة مصرف قطر الإسلامي كنموذج

د. السبتي وسيلة
أستاذ مساعد
جامعة محمد خيضر بسكرة

خبيزة أنفال حدة
أستاذة مساعدة
جامعة محمد خيضر بسكرة

الحلقة (١)

الملخص:

إن الحوكمة هي مسألة ذات أهمية حيوية وتعتبر جزءاً أساسياً من أعمال المصارف الإسلامية، حيث يلتزم المصرف بالممارسات الراسخة للحوكمة التي تضع أسس الحقوق والمسؤوليات لكل من مساهمي المصرف، ومجلس الإدارة والإدارة التنفيذية لممارسة رقابة وإدارة فعالة للمصرف على نحو يعزز من القيمة للمساهمين.

يلتزم مصرف قطر الإسلامي بتطبيق قواعد الحوكمة باعتبارها جزءا لا يتجزأ من ثقافته في إدارة أنشطته اليومية الإستراتيجية. وبالإضافة إلى تعزيز ثقافته فيما يتعلق بالمؤسسات والشركات، تهدف ممارسات الحوكمة التي تطبقها المؤسسة إلى تحسين ضوابطها الداخلية والخارجية.

لقد وضع المصرف بالفعل إطاراً رسميا للحوكمة يغطي جميع جوانبها، حيث شمل اعتماد وتنفيذ مجموعة متكاملة من السياسات والإجراءات، والتحول التنظيمي الشامل الذي يتضمن إعادة تخطيط الهيكل التنظيمي للمؤسسة مع وضع وصف وظيفي لجميع الوظائف يحدد بوضوح الصلاحيات والمسؤوليات ومتطلبات رفع التقارير الداخلية والخارجية ذات الصلة بأعمال التدقيق، والمخاطر والامتثال، كما يحدد مسؤوليات مجلس الإدارة، وميثاق عمله، واختصاصات جميع اللجان التابعة له، فضلا عن اللجان التنفيذية.

Abstract:

The governance is a matter of vital importance and is an essential part of the work of Islamic banks, where the Bank is committed to practices established governance that set the foundations of the rights and responsibilities of each of the shareholders of the bank, and the Board of Directors and executive management to exercise control and effective management of the bank a manner that enhances value for shareholders.

Qatar Islamic Bank is committed to apply the rules of corporate governance as an integral part of the culture in the strategic activities of daily management. In addition to promoting culture with respect to institutions and companies, aimed at corporate governance practices applied by the institution to improve their internal and external controls.

We have put the bank already a formal framework for governance covers all aspects, which included the adoption and implementation of an integrated set of policies and procedures, and organizational transformation destruction, which includes re-planning the organizational structure of the institution with a job description for all posts clearly defines the powers and responsibilities and reporting requirements of internal and external relevant to the work audit , risk and compliance, also defines the responsibilities of the Board of Directors, and the Charter of the work, and the terms of reference of all its committees, as well as the executive committees.

مقدمة:

إن المؤسسات المالية الإسلامية ليست بمنأى عن مقتضيات الحوكمة ومعاييرها حيث أن إضافة هذه المؤسسات إلى لفظ (الإسلامية) ووصفها به لا يمنحها الحصانة إزاء مبادئ الحوكمة ومعاييرها، ولا يعفيها من تطبيق مبادئها وقواعدها وأخلاقياتها، وقد اكتسبت المؤسسات المالية الإسلامية في الآونة الأخيرة زخما كبيرا، واحتلت مكاناً بارزاً في سوق الصيرفة عموماً، حيث انتشر النمط الإسلامي في الصناعة المالية ،وأثمرت الصناعة المالية مئات المؤسسات المالية التي تعمل وفق أحكام الشريعة السمحة.

إن النمو المتسارع للمؤسسات المالية الإسلامية فرض الحاجة إلى تنظيم الصيرفة الإسلامية حماية للصناعة المالية الإسلامية والحاجة إلى وجود مظلات دولية لأنشطة تلك المصارف من أجل العمل على توحيد المعايير والقواعد الحاكمة لأنشطة تلك المؤسسات، فأنشئت هيئة المحاسبة والمراجعة للمصارف الإسلامية عام ١٩٩١، وهي منظمة دولية مستقلة تأسست عام ١٩٩١ تقوم بإصدار معايير المحاسبة والمراجعة والأخلاقيات ومعايير الضبط والمعايير الشرعية المختصة بالصناعة المصرفية والمالية الإسلامية، فقد تم اعتماد ٦٨ معيارا حتى نهاية ٢٠٠٦. ويعتبر مصرف

قطر الإسلامي من أهم والمصارف الإسلامية في العالم ككل، وتعتبر تجربته في تطبيق مبادئ الحوكمة من أهم التجارب، وعليه جاءت إشكالية البحث كالتالي:

وللإجابة على هذه الإشكالية قمنا بتقسيم البحث إلى: مدخل نظري لحوكمة المؤسسات المالية الإسلامية. ونهج إدارة (الحوكمة) مصرف قطر الإسلامي.

مدخل نظري لحوكمة المؤسسات المالية الإسلامية

١. تعريف الحوكمة من منظور إسلامي:

إن العمل الإداري في الإسلام له مقوماته العقدية القائمة على العقيدة الإسلامية تضع لها قيودا ومحددات، وترسم لها طريقا يحكم سلوك القائد الإداري، والمنظمة الإدارية، والأفراد العاملين فيها، سواء في علاقاتهم بعضهم ببعض، أو علاقاتهم مع المجتمع المحيط بهم، ومن ثم تصبح الإدارة الإسلامية ذات رسالة شاملة لكل العبادات والمعاملات والأخلاق في إطار متكامل يستحيل فصل جزء منها عن الأجزاء الأخرى[١].

من خلال ما سبق نلاحظ أن مفهوم الحوكمة يرتكز على نقطتين هما:

- العلاقة بين مختلف الأطراف المهتمة بالمنشأة، وهي أساس قيام نظرية الحوكمة أي ضبط العلاقة بين كل الأطراف بشكل يعالج مشكلة تعارض المصالح.
- دور مبادئ الشريعة الإسلامية في تفعيل هذا العلاج، والمتمثلة أساسا في أربعة مبادئ هي العدالة والمسؤولية والمساءلة والشفافية.

٢. مبادئ الحوكمة من منظور إسلامي:

العدالة: تعتبر من المنظور الإسلامي من أهم الأسس التي تقوم عليها العقود الشرعية، وذلك ما نجده في آيات عديدة في القرآن الكريم، منها قول الله عز وجل: (يا أَيها الَّذِين آمنُواْ كُونُواْ قَوامِين بِالْقِسطِ شُهداء لِلّهِ)[٢].

المسؤولية: والتي تعني تحديد المسؤولية المقررة على كل طرف بدقة، والعمل على أدائها بكل صدق وأمانة، وأن مسؤولية كل طرف في المنشآت حددتها الشريعة الإسلامية بشكل دقيق، لأن أي مسؤولية يتحملها المسلم بناء على تعاقد مع غيره لا يكون مسؤولا فقط أمام من تعاقد معه، إنما هو مسؤول أولاً أمام الله عز وجل[٣]. وجاء في قول النبي(ص): (كلكم راع وكلكم مسؤول عن رعيته)[٤].

المساءلة: أي ضرورة محاسبة كل مسؤول عن التزاماته، وربط مدى الوفاء بها بنظام للجزاء في صورة إثابة المجِد ومعاقبة المقصر، من خلال نظام داخلي في المنشأة للحوافز وللعقوبات وتطبيقه على الجميع، وكذا وجود نظام قضائي عادل وحاسم في الدولة، ومن المنظور الإسلامي وضعت الشريعة في تنظيمها لعقود المعاملات أسسا لمحاسبة كل طرف على مدى التزامه بأداء ما عليه من واجبات في العقد، وقررت عقوبات حاسمة لمن يخلّ بها، والأمر لا يقتصر على الجزاء الشرعي أو الإداري أو القضائي، وإنما يتعداه إلى الجزاء الإلهي[٥].

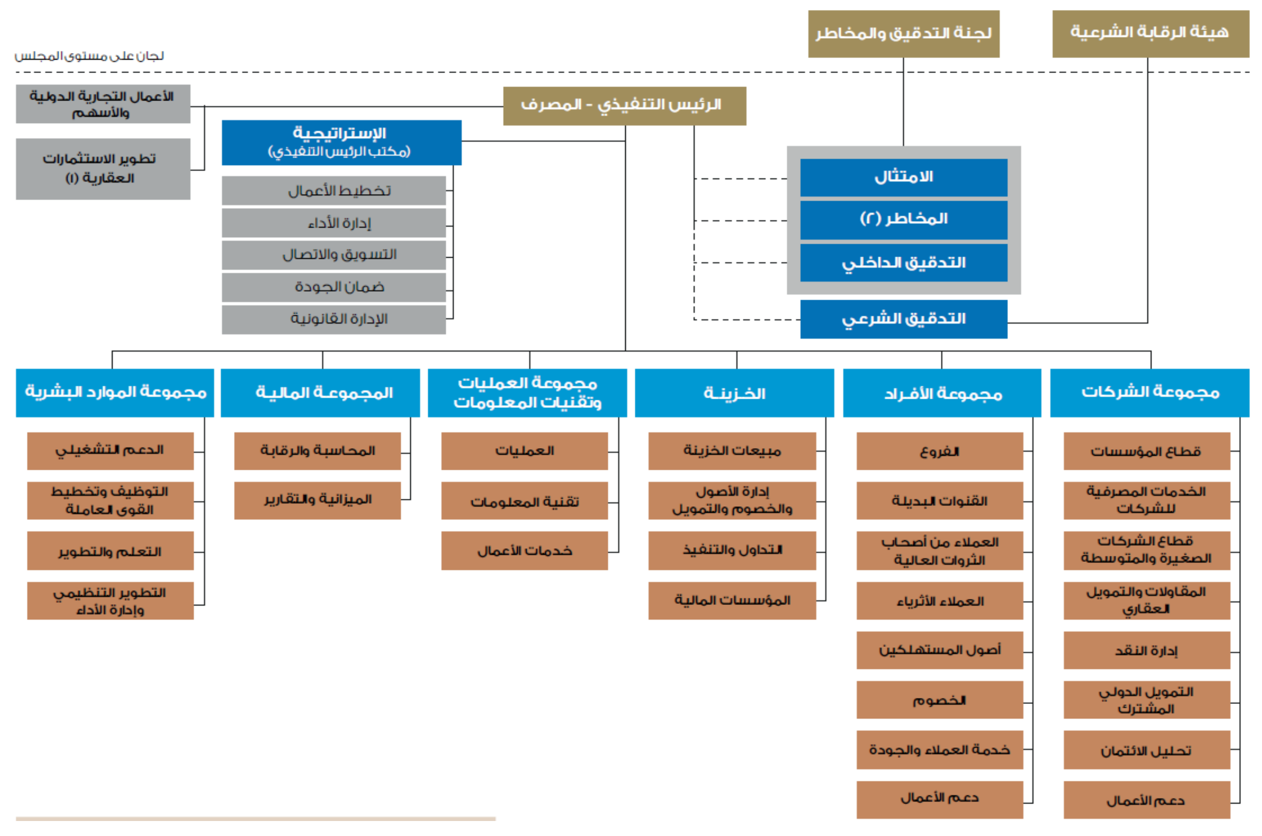
الشفافية: بمعنى الصدق والأمانة، والدقة والشمول للمعلومات، التي تُقدم عن أعمال المنشأة، للأطراف الذين لا تمكنهم ظروفهم من الإشراف المباشر على أعمال المنشأة، التي لهم فيها مصالح، للتعرف على مدى أمانة وكفاءة الإدارة، في إدارة أموالهم والمحافظة على حقوقهم، وتمكينهم من اتخاذ القرارات السليمة في علاقاتهم بالمنشأة من خلال هذا الطرح نستنتج أن الشريعة الإسلامية تتضمن كل مبادئ حوكمة المنشآت التي جاءت بها المنظمات الدولية والمفكرين الغربيين[٦].

٣. الحوكمة في المصارف الإسلامية: اتسمت تجارب المصارف الإسلامية بالعديد من الإختلالات في التزامها بمبادئ الشريعة الإسلامية والقواعد التي سطرها لها المنظرون الأوائل، حتى أصبح الكثير من الكتاب والباحثين والخبراء ينتقدونها واصفين إياها بأنها تقوم فقط بمحاكاة لعمليات البنوك التقليدية، وتحاول إيجاد الطرق والحيل لتبرير عملياتها غير الشرعية لتضعها تحت إطار إسلامي في الظاهر وفيه الكثير من الربا والغرر في الباطن، كما أن سد الفجوات والمفارقات بين ما ينبغي أن يكون، وما هو كائن في مسيرة المصارف الإسلامية يرتبط ببعض التدابير الجادة التي يمكن اعتبارها من أولوية الأولويات على حساب التكاثر الكمي الذي لم يعبر عن مدى التزام هذه المصارف بأسسها النظرية. ويمكن تلخيص أهم الآليات والاستراتيجيات الضرورية لتفعيل الحوكمة في المصارف الإسلامية في النقاط التالية[٧]:

- العمل على تأسيس المزيد من مؤسسات البنية التحتية الداعمة للمصارف الإسلامية كإحدى الأدوات الداعمة لمتطلبات الحوكمة.
- إنشاء مجلس أعلى للفتوى يتكون من صفوة الشيوخ والعلماء والخبراء ذوى المعرفة الرفيعة بأحكام الشرع وبالمعاملات المصرفية، ليساهم في إثراء القرارات الشرعية.
- تفصيل العقود وتحديد شروطها وأحكامها بدقة من الناحيتين الدينية والتنظيمية بما يبتعد عن أي تدليس أو جهالة أو غرر.

نهج إدارة (الحوكمة) مصرف قطر الإسلامي

١. الهيكل التنظيمي لمصرف قطر الإسلامي:



المصدر: مصرف قطر الإسلامي، تقرير الحوكمة ٢٠١٢، ص، ٢

طبقا للمادة رقم (٣٠) من أحكام نظام حوكمة الشركات الصادر عن هيئة قطر للأسواق المالية يلتزم المصرف بالممارسات الراسخة للحوكمة والتي تضع أسس الحقوق والمسؤوليات لكل من مساهمي المصرف، مجلس الإدارة والإدارة التنفيذية لممارسة الرقابة الفعالة للمصرف على نحو يعزز من القيمة للمساهمين ويتمثل ذلك في:

- وضع نموذج عام لتقرير الحوكمة تشترك به دائرة الامتثال بلجنة التدقيق وإدارة السياسات بمجموعة المخاطر وإدارة الإعلام والتسويق ،وذلك بالتنسيق الكامل مع الإدارة العليا.
- تم تقييم إجراءات الحوكمة دورياً بالمصرف ،وتصويب ما يلزم للالتزام بإجراءات الحوكمة.
- الالتزام بمواثيق قواعد الأخلاق وقواعد السلوك، ومعايير السلوك المهني.

٢. دور مجلس الإدارة وأعضاء المجلس:

طبقاً للمادة رقم (٥) من أحكام نظام حوكمة الشركات الصادر عن هيئة قطر للأسواق المالية يتولى المجلس الإشراف على تسيير أعمال المصرف، وهو مسؤول أساساً عن تأمين هيمنة الحوكمة نهج الإدارة الفعلية على الشؤون الحيوية للمصرف، بما في ذلك تعيين الإدارة التنفيذية الموافقة على استراتيجيات الأعمال التجارية، تقييم الأداء وتقييم المخاطر الرئيسية التي تواجه المصرف.

طبقا للمادة رقم (٩) من أحكام نظام حوكمة الشركات الصادر عن هيئة قطر للأسواق المالية يكون اختيار وتشكيل المجلس طبقا لما يقضى به النظام الأساسي للمصرف، وحسب مواد قانون الشركات، لذا فإن تشكيله يخضع لما يلي:

- يجب أن يتضمن المجلس أعضاء تنفيذيين وأعضاء غير تنفيذيين وأعضاء مستقلين ، وذلك بهدف ضمان عدم تحكم شخص واحد أو مجموعة صغيرة من الأشخاص في قرارات المجلس.
- يجب أن يكون ثلث أعضاء مجلس الإدارة على الأقل أعضاء مستقلين، ويجب أن تكون أكثرية الأعضاء أعضاء غير تنفيذيين.
- لا يجوز أن يشغل نفس الشخص منصبي رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في آن واحد.
- يتعين على أعضاء مجلس إدارة التمتع بالدراية والخبرة المناسبتين لتأدية مهامهم بصورة فعّالة لما فيه مصلحة الشركة، كما يتعين عليهم إعطاء الوقت والاهتمام الكافيين لمهمتهم كأعضاء في مجلس الإدارة.

يقوم المجلس باستعراض المهارات المناسبة والخصائص المطلوب توافرها في أعضاء مجلس الإدارة من حين لآخر وشروط الأهلية للمرشحين المحتملين لعضوية المجلس، ويتم اختيار أعضاء مجلس الإدارة بالانتخاب المباشر وفق المعايير المحددة في النظام الأساسي للمصرف، وقانون الشركات من بين المساهمين الراغبين في الترشح شرط انطباق الشروط المقررة عليهم، وبحسب أغلبية الأصوات الحائزين عليها. وطبقا للمادة رقم (١٠) من أحكام نظام حوكمة الشركات الصادر عن هيئة قطر للأسواق المالية فإن واجبات أعضاء مجلس الإدارة غير التنفيذيين تتضمن:

- المشاركة في اجتماعات مجلس الإدارة، وإعطاء رأي مستقل حول مسائل الإستراتيجية والسياسة والأداء والمساءلة والموارد والتعيينات الأساسية ومعايير العمل.
- ضمان إعطاء الأولوية لمصالح المصرف والمساهمين في حال حصول أي تضارب للمصالح.
- المشاركة في لجنة التدقيق.
- مراقبة أداء المصرف في تحقيق غاياتها وأهدافها المتفق عليها ومراجعة التقارير الخاصة بأدائها بما فيها التقارير السنوية والنصف السنوية والربعية.
- الإشراف على تطوير القواعد الإجرائية الخاصة بحوكمة الشركة للإشراف على تطبيقها بشكل يتوافق وتلك القواعد.
- إتاحة مهاراتهم وخبراتهم واختصاصاتهم المتنوعة ومؤهلاتهم لمجلس الإدارة أو لجانه المختلفة من خلال حضورهم المنتظم لاجتماعات المجلس ومشاركتهم الفعّالة في الجمعيات العمومية وفهمهم لآراء المساهمين بشكل متوازن وعادل.
- يجوز لأكثريّة أعضاء المجلس غير التنفيذيين طلب رأي مستشار مستقل على نفقة المصرف، فيما يتعلق بأي مسألة تخص المصرف.

طبقا للمادة رقم (٤) من أحكام نظام حوكمة الشركات الصادر عن هيئة قطر للأسواق المالية فإن المصرف قد اعتمد ميثاقاً لأعضاء مجلس الإدارة يحدد بالتفصيل مهام المجلس ومسؤولياته وواجبات أعضاء مجلس الإدارة مع التزامهم الكامل بالتقيد بها.

وتكون مسؤوليات رئيس وأعضاء مجلس الإدارة بحسب ما هو محدد في النظام الأساسي للمصرف، وطبقا للوائح والإجراءات التي يصدرها المجلس بين الحين والآخر مع مرعاه الالتزام بالمادة رقم (٦) من أحكام نظام حوكمة الشركات والذي يبين واجبات أعضاء مجلس الإدارة الاستئمائية.

طبقا للمادة رقم (٧) من أحكام نظام حوكمة الشركات الصادر عن هيئة قطر للأسواق المالية فيوجد بالمصرف فصل تام بين منصبي رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي وهناك شخص معين لكل منصب.

طبقا للمادة رقم (٨) من أحكام نظام حوكمة الشركات الصادر عن هيئة قطر للأسواق المالية فإن رئيس مجلس الإدارة يكون مسئولاً عن حسن سير عمل مجلس الإدارة بطريقة مناسبة وفعالة بما في ذلك حصول أعضاء مجلس الإدارة على المعلومات الكاملة والصحيحة وفى الوقت المناسب ولا يجوز له أن يكون عضواً في أي لجنة من لجان المجلس.

٣. اجتماعات مجلس الإدارة ولجان المجلس: تعقد اجتماعات مجلس الإدارة بصورة دورية منتظمة حسب ما هو منصوص عليه في النظام الأساسي للمصرف وقانون الشركات التجارية وذلك بناء علي دعوة سعادة رئيس مجلس الإدارة، أو استجابة لطلب اثنين من الأعضاء وقد عقد المجلس خلال عام ٢٠١٢ عشرة اجتماعات برئاسة سعادة رئيس مجلس الإدارة، حيث حضر رئيس المجلس وتولى رئاسة جميع الجلسات. ويبين الجدول أدناه عدد الاجتماعات التي عقدها المجلس ولجانه في تلك الفترة:

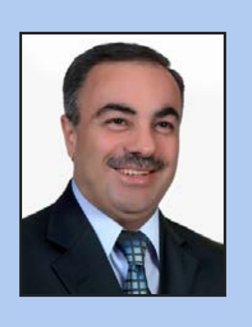
الجدول ٢: الاجتماعات المنعقدة خلال عام ٢٠١٢ لمجالس المصرف

المجلس واللجان المنبثقة عنه	عدد الاجتماعات المنعقدة خلال عام ٢٠١٢
مجلس الإدارة	١٠
اللجنة التنفيذية	٥
لجنة التدقيق والمخاطر	٤
لجنة السياسات والإجراءات	١
لجنة المزايا والتعويضات	٧
لجنة الزكاة	٥

المصدر: مصرف قطر الإسلامي، تقرير الحوكمة ٢٠١٢، ص، ١١

الهوامش:

- محسن أحمد الخضيري، الإدارة في الإسلام، وقائع ندوة رقم ٢١، معهد البحوث والتدريب، البنك الإسلامي للتنمية، السعودية: ١٩٩٠، ص، ١٤٥.
- القرآن الكريم، سورة النساء، الآية: ١٣٥.
- محمد بن صالح العثيمين، شرح السياسة الشرعية في إصلاح الراعي والرعية لشيخ الإسلام تقي الدين بن تيمية، دار الغد الجديد، مصر، ٢٠٠٧، ص، ٢٣.
- حديث صحيح أخرجه البخاري ومسلم وأبو داود والترمذي وأحمد.
- شوقي بورقبة، الحوكمة في المصارف الإسلامية، جامعة سطيف، ٢٠٠٩/١١/٤، ص، ١١، ١٣.
- المرجع السابق، ص، ١٣، ١٥.
- المرجع السابق، ص، ١٥، ١٨.



د. سامر مظهر قنطقجي

أدباء اقتصاديون

مقدّمة : لا يخفى على أيّ دارس في موروثنا الثّقافي أنّه عندما يتنقل بين صفحات كتاب واحد من هؤلاء العمالقة أنّه يقابل شخصيّة موسوعيّة لأنّه يستطيع أن يبحر بالقارئ في أيّ علم من علوم تلك المرحلة ،قد تختلف درجات الإتقان ، وهذا أمر حتميّ لكنّ من غير أن ينقصه أمر التّفوّق في ميدان ما . وأديبنا لهذا اليوم ابن حزم الأندلسيّ المشهور في ميدان الأدب لكنّ آراءه في الاقتصاد قيّمة وتستحقّ منّا كلّ اهتمام

حيث ذكر في كتاب الأخلاق والسير – مداواة النفوس: قاعدة الوفرة والندرة الاقتصادية. فقال:

- من عجيب تدبير الله عز وجل للعالم أن كل شيء اشتدت الحاجة إليه كان ذلك أهون عليه، وتأمل في الماء فما فوقه.
- وكل شيء اشتد الغنى عنه، كان ذلك أعزّ له، وتأمل في الياقوت الأحمر فما دونه.

لقد عزا ابن حزم قوانين الطبيعة المتوازنة لتدبير الله لأنه الخالق البارئ، فمن لطف الله أنه خلق البشر وهم بحاجاتهم يمثلون الطلب، وما خلقه الله من موارد لهؤلاء البشر إنما تمثل العرض.

وتجلت حكمة الخالق البارئ الخبير بخلقه وحاجاتهم أن جعل ما يحتاجونه ،ولا يستغنون عنه أبدا كالماء والهواء متاحاً بكثرة ، والحصول عليه لا تكلفة فيه كاستنشاق الهواء وشرب الماء وتحصيله، إلا في حالات استثنائية.

ثم جعل البارئ عزّ وجلّ الموارد التي لا يحتاجها الإنسان- بل ويمكنه الاستغناء عنها- عزيزة على التحصيل قليلة الكمية كالألماس والياقوت والذهب ما شابهها.

وبحسب قانون العرض والطلب فإن الكميات الوفيرة من الموارد الضرورية والماسة تجعلها عديمة القيمة أو ذات قيمة منخفضة جدا. والكميات النادرة من الموارد غير الضرورية لكمالية الحاجة إليها تجعلها مرتفعة القيمة، فكان لها دور النقود في خزن القيمة وتبادلها لصلاحيتها أمام عوامل الزمان والاستعمال.

لقد أدرك ابن حزم تلك القواعد الاقتصادية الهامة، فربط الحاجة بالكثرة والندرة، وتوقف عند الموارد التي تقف على النقيض من بعضها ، ثم فسرها بشدة الحاجة أو عدمها، ورد ذلك إلى خالق الموارد وخالق البشر والخبير بخلقه جلّ جلاله ولو ترك النّاس الطبيعة تسير على هدي الله لكان فيه راحة للبيئة من أذاهم وراحة لهم.



Abdikani Hussein Mohamed Diria,
PhD in Islamic Economics

SHARI'A GUIDELINES FOR ISLAMIC FINANCIAL ENGINEERING –ECONOMIC -JURISPRUDENCE STUDY

Supervision of Prof. Dr. Samer Kantakji

Research Summary

Financial engineering is one of the vital subjects nowadays, it has been transferred into the Islamic financial market and introduced in Islamic banks it complies with Islamic principles and conventions in terms of investment mechanisms, sponsorship of its products and ethics, Hence, the disclosure of these principles and conventions from the Quran and Sunnah and its implementation on the contemporary financial products, has become a legitimate necessity to achieve because religious scholars have made a great deal effort through ages to find solutions for new occurrences Muslims face.

This research comes as a reaction to repeated calls by many experts and scholars in Islamic financial industry to revise the status of Islamic financial products and to lay down rules that can live up with the principles of Shari'a for the service and welfare of Muslim societies and for contributing into the development of the world, which Muslim are by de jure commanded to achieve.

Islamic financial engineering is one of the contemporary issues that necessitate a deliberate study based on shari'a and ethical codes. Therefore, it is an investigation that tries to explore the aforementioned principles.

Financial institutions and Islamic banks are facing great challenges. To overcome such challenges, there should be a tremendous effort based on deliberate study able to find alternative and developed financial mechanisms, so as to keep pace with the requirements of the contemporary financial markets. In addition, there should be a thorough study as to develop overarching rules and principles which will serve and pave the way to innovation and creativity in designing financial products and services by taking into account the principles and objectives of Shari'a and the protection involved against infringements that may cause risk to Islamic banking system and therefore its failure.

As a result, this foundational study has been set to help reduce potential risks and fill the gaps. In addition, the researcher has made an attempt to relate the objectives and universal rules of shari'a with contemporary financial transactions based on practical analysis of samples that have been innovated in financial transactions founded on Islamic jurisprudential social and moral perspectives in order to set forth rules and principles, particular as well as universal, that can guide recurring transaction operations in Islamic financial engineering so as to improve and keep this field in compliance with Shari'a, and management techniques after making some corrections.

The research proposal aims at establishing three points:

- To explain and set foundation appertains to the significance of the principles of Shari'a in regulating the financial transactions and products
- To study principles of the contemporary financial products
- To set up particular principles able to create service and Islamic financial products.

The research composes of an introduction, four chapters and a conclusion that includes findings, recommendations and table of contents. The first chapter comes after an introduction, in which the researcher explains, in detail, the research proposal which contains the following: problem statement, hypothesis, scope of the study, literature review, methodology and other steps.

The researcher in the first chapter studies Islamic legal regulations, concepts and terminologies related to it. Besides, he explains the fundamental differences between those concepts and the given terminologies. Furthermore, he does not only shed light on types of Islamic legal regulations: the particular one and the universal one but he also elucidates the concept of objectives of shari'a and its relationship with Islamic finance.

In the second chapter, the researcher highlights the concept of financial engineering, its definition and its scope. In the third chapter, however, he explains the rules of innovation for Islamic financial products. He also mentions some suggested rules for regulating innovation in accordance with Islamic principles and objectives.

In the final chapter, the researcher mentioned scholarly sources and social responsibility for innovating Islamic financial products, including the basic regulating criterion, the concept of social responsibility, and the role of Islamic

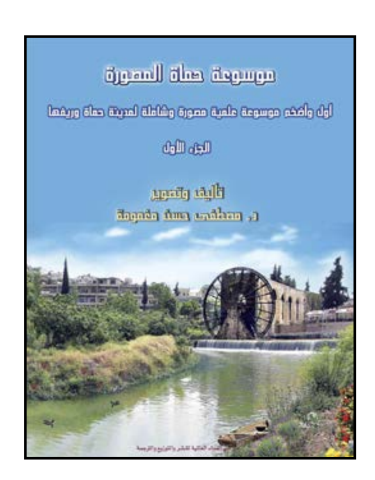
financial institutions to consider social affairs and public welfare.

In the conclusion, the researcher stated the following results

- Islamic principles are the limits and criteria that are used to measure all necessary provisions, to determine the quality of a transaction and its rulings in terms of lawfulness and unlawfulness, furthermore. They also determine the necessary procedures in conducting any transaction or process— whether this is banking, financial, or devotional action.
- The Maqasid are principles that are inherent in all religions. Therefore, every religious ordinance has a rationale behind it—whether the given objective is to occur now or in the future for the well-being of mankind and for keeping evil, whatsoever, away from them. This is the objective that has been set forth in financial transactions. As for the devotional actions, the objective of a given ordinance may be well-known and conceivable to some people and indiscernible to others; all depends on the intellectual level of each individual to discern and understand. The objective of some prescriptions, however, many unknown and indiscernible; therefore, there is no any harm not knowing it, because, unlike business transactions, knowing objectives behind devotional actions is not necessary.
- Creation of a financial mechanism that can solve an existing or potential problem and that can combine between legitimate credibility and economic efficiency in order to respond to the demands of the market and society. It is an attempt to find legitimate exits so as to put an end to the obstacles facing financial transactions, taking into account the shari'a rulings and making sure its fundamental principles are not evaded within a frame of Islam principles and regulations and within a frame of its objectives—universal as well as particular. This is to preserve and maintain necessities and meet the demands of individuals with a consideration of economic efficiency and social values.
- The financial innovation is a contemporary terminology which, in short, means: "the creation of something new or restoration and renovation of something old that would appear in a new outlook. This is what is meant by Islamic financial engineering. In fact, it is a type of religious revivalism, particularly on business and financial transactions.
- Innovation regulations are considered as religious, judicial or moral criteria and standards in all cases, in order to serve shari'a objectives and universal rules that guide them. That is to say, no infringement of these rules is allowed, whatsoever.
- The fundamental rules of shari'a are against any actions of dodge on Islamic rulings and the Islamic financial engineering, mainly because such behavior is an attempt to cover conventional products, in the name of Islamic financial engineering, with a cover that appears in the surface to be Islamic but which appear fake after a close examination.
- Engineering innovation is important in Islamic finance because it help get rid of usurious financial transactions in the world, by replacing it with another that is compatible with Islamic law t in terms of origin, continuity and end.
- When dealing with any financial transaction one must take into account the value-added aspect of that transaction irrespective of whether this addition is partial as in the case of institution or universal as in the case of economic dimension of the state. There also should be social responsibility that is set by Islamic Financial institution.
- The Takaful insurance and Bay Murabah lil amr bishira (cost plus profit sale for purchaser) are innovative forms in Islamic financial transactions, that have met the public interests with economic efficiency and legitimate credibility, acceptable to some extent
- The rule that reads "damage and benefit go together" is a key rule founded on the principle of relating the merit of profit with the endurance of risks. This is what radically distinguishes the conventional bank system based on guaranteed profit by securing the capital from the Islamic bank system based on shared profit and loss. Moreover, it is a link between the two letters: "R&R" –the first "R" is represents the English word 'risk', whereas the second "R" represents 'revenue' which is profit in Arabic; because the halal profit is what has been generated from business which the bank should accountable for the risks. This does not mean that risking is desirable by itself; rather a matter of either achieving success in business or being a liability.
- To create any new financial transaction, one should bear in mind the ensuing policies:
- There should be valid reasons for financial innovation.
- The financial innovation should be based on scopes that allow Ijtihad such as in matters related to business—not religious and ritual matters.
- To combine between the legitimacy of purpose and that of means.
- To combine between the objectives of shari'a and the interest of the man concerned.
- It should achieve a valid interest that complies with the shari'a principles: whether this interest is public or private.
- It should not be a means to something that is forbidden by the shari'a

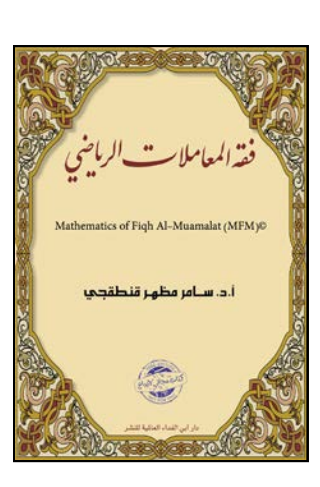
- It should not contain any forbidden financial trick that leads to making something that is halal (allowed) haram (prohibited).
- It should not be something that purely harmful or whose harm is greater than the expected good.
- The criteria set by the Islamic law to study the financial engineering are principles and rules that one should abide by if he/she aims to develop a sample in Islamic finance. This requires adequate knowledge in both Shari'a and finance; because scholars have stated that issuing a legal regulation for a given case necessitates a discernment of that case.
- One of the most key prerequisites for those willing to lie the foundation of or introduce engineering samples for current financial transactions is to be well-informed in the principles of shari'a, particularly Islamic jurisprudence and its foundations in order to discern the rules of argumentation, methodologies of verdict extraction, regulations of how ordinance is made, and rules of the use of analogy to draw out particular verdicts, based on occurrences and facts, from universal rules. In addition, they must know Arabic as it is a key for discerning Islamic law. In fact, it serves as a referee in case of controversy and contention. Hence, a researcher should have adequate knowledge about the meanings of the words and textual expressions of a given inquiry by denotation or implication. He also must be well-acquainted with current financial sciences and how its implications in Islamic financial institutions. In fact, he must know the conventions and laws of stock markets.
- The concept of social duty in Islamic banks is devotional and moral. Therefore, the chief executive officers of Islamic banks contribute to the formation, improvement, protection of the community as a whole. They also take part in serving the social welfare and goals for individuals via formulation of procedures and activation of methods and techniques to achieve these goals. They contribute in creating solidarity, cooperation, development, social awareness and overarching growth. All this for the sake of seeking the satisfaction of Allah, the Almighty.
- Social duty is vital in the activities set by Islamic banking. This comprises moral and legal duty. Hence, the social duty of the institution may be to generate material profit for the society, through activities set by the Islamic financial institutions; activities such as the institution's participation in charitable or non-profitable developmental projects. The activities may take place in a way people can benefit from, such as creating job opportunities for the jobless, and establishing investment projects for the low-income earners, and the like. It is also worthy of note that Islamic Banks must not exercise activities that will cause harm to the given society.
- Among the duties that Islamic financial banks as well as institutions hold is to set out social priorities in investment, finance, social welfare. They also have to focus on value-added elements they can contribute into the universal economic growth. Furthermore, they should make sure the needs of the people are fulfilled. All this should be carried out within a frame of steady-scheme based on prioritization. However, the reality on the ground shows the opposite of what Islamic banks should maintain as prioritization. That is to say that all what Islamic banks present as finance terms is Murabaha (cost plus sale); though, Murabaha is construed as the least used methods in structuring a universal economic system, let alone its failure to fulfill the requirements of social duty. This, consequently, has raised many questions about how the contract of Murabaha is formulated and questioned regarding its economic as well as social credibility.

مشروع كتاب الاقتصاد الإسلامي الالكتروني المجاني



موسوعة حماة المصورة

تأليف: د. مصطفى حسن مغمومة



فقه المعاملات الرياضي

تأليف: د. سامر مظهر قنطقجي



لغة الإفصاح المالي والمحاسبي XBRL

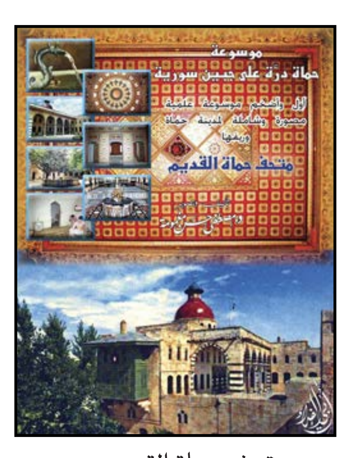
تأليف: د. سامر مظهر قنطقجي



الخدمة في البيوت أحكامها

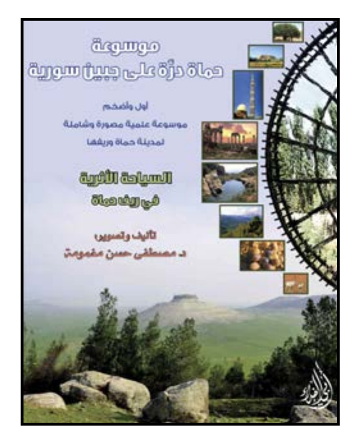
وضوابطها الشرعية

تأليف: إبراهيم محمود العثمان آغا



متحف حماة القديم

تأليف: د. مصطفى حسن مغمومة



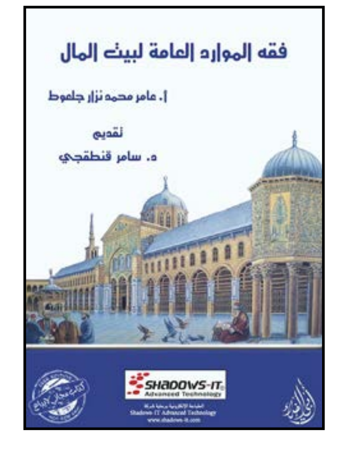
السياحة الأثرية في ريف حماة

تأليف: د. مصطفى حسن مغمومة



العولمة الاقتصادية

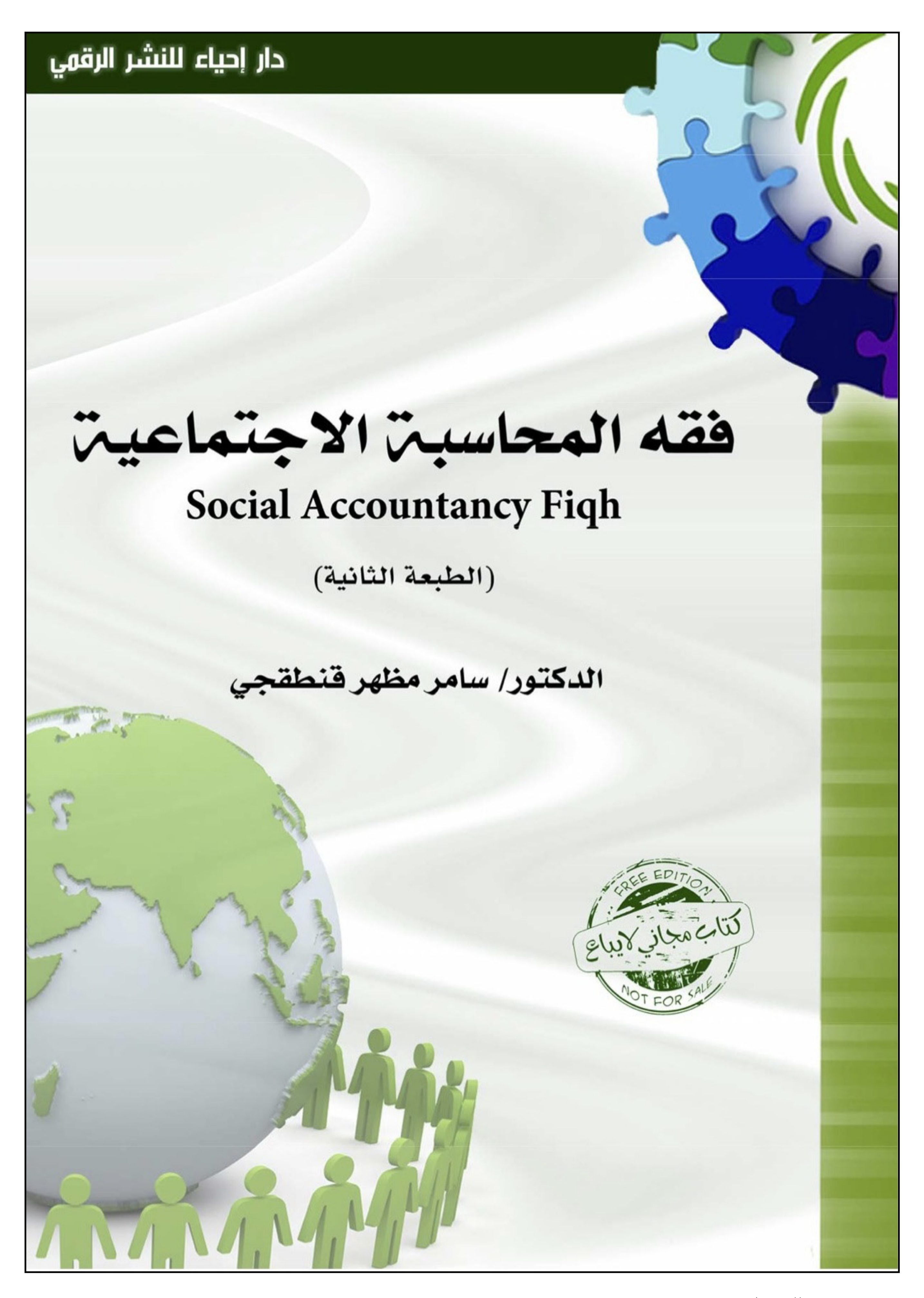
تأليف: د.عبدالحليم عمار غربي



فقه الموارد العامة لبيت المال

تأليف عامر جلعوط

لتحميل أي كتاب الضغط على هذا الرابط http://www.kantakji.com/fiqh/freebook.htm



للتحميل: http://www.kantakji.com/fiqh/files/accountancy/SocietyAcc.pdf

الأمين العام بالإنابة يستقبل مستشار المعهد الدولي للوقف الإسلامي



استقبل السيد محمد بن يوسف الأمين العام بالإنابة للمجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية سعادة الدكتور سامي صلاحات مستشار المعهد للوقف الإسلامي في مقر المجلس العام وذلك يوم الأحد ٢٩ ذو الحجة ١٤٣٤هـ الموافق ٢٠١٣/١١/٣م وذلك لمناقشة نقاط التعاون بين المؤسستين.

وقد رحب كل من الأمين العام بالإنابة أ. محمد بن يوسف ود. سامي صلاحات بالتعاون المشترك، وتمت مناقشة موضوع إصدار شهادة مشتركة ، و تضمن الحديث بعض الخطط المستقبلية يعتزم المعهد إنشائها في المرحلة القادمة كإقامة معهد استشاري متخصص في أمور الوقف، وإنشاء هيئة استشارية دولية متخصصة في الوقف، وانتهى اللقاء بين الإثنين على أن يتجدد في القريب العاجل.

ومن الجدير بالذكر أن المعهد الدولي لوقف الخيري يعتبر معهداً متخصصاً في تأهيل الأفراد والمؤسسات في مجال الوقف والعمل الخيري، من خلال رسالة تسعى إلى تعزيز وتأهيل وتطوير الأداء المؤسسي الوقفي في رفد التنمية البشرية والاجتماعية والاقتصادية بما يتفق مع مقاصد الشريعة الإسلامية. ويلعب المعهد دوراً بارزاً في التدريب وتهيئة الأفراد والمؤسسات المهتمين والمعنيين بالوقف الخيري.

مكتب فرحات ينظم دورة لشهادة المصرفي الإسلامي المعتمد في أبوظبي والشارقة



تنطلق في دولة الامارات العربية المتحدة الشهر القادم فعاليات دورة واختبار شهادة المصرفي الاسلامي

المعتمد ، وتأتي هذه الفعالية ضمن اتفاقية التعاون بين مكتب فرحات وشركاهم فى الامارات العربية المتحدة والمجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الاسلامية .

وتنعقد الدورة بتاريخ ١٥ وحتى ١٩ ديسمبر القادم فى امارة الشارقة وفى امارة ابوظبي بتاريخ ٢٢ الى ٢٦ ديسمبر ٢٠١٣ وذلك بمعدل ٦ ساعات تدريبية يومياً من الساعة ٣:٣٠ وحتى ٩:٣٠ مساء .

وبهذه المناسبة صرح الاستاذ الخبير / محمد فرحات – الشريك المدير لمكتب فرحات وشركاهم بأن هذه الفعالية تأتي ضمن اهتمام مكتب فرحات وشركاهم بالارتقاء بقدرات المعنيين بالصيرفة ، والمالية والمحاسبة الاسلامية خاصة فى ظل التوجهات والمساعي التى تبذلها دولة الامارات العربية المتحدة وامارة دبي للريادة فى قطاع الاقتصاد الاسلامي ، وختم تصريحه بتمنياته بالاستفادة للمشتركين بالدورة وأن تتكلل بالنجاح والتميز.

للمزيد من المعلومات يرجى التواصل مع مدير التدريب والتأهيل المهني بمكتب فرحات وشركاهم على العنوان ادناه

امجد البصيرى
MOBILE : 00971529935665
P.O.Box 4647 Dubai, United Arab Emirates
Tel: +971(0)4 2500 251 | Fax:+971(0) 4 251 1548
training@farahatco.com | www.farahatco.com

رجال الصناعة البريطانية يرحبون بخطة طرح "الصكوك الإسلامية" في لندن

ذكرت صحيفة 'فاينانشال تايمز' البريطانية أن الحكومة البريطانية تسعى لأن تكون أولى الحكومات الغربية التي تسوق لسندات إسلامية 'صكوك'، مشيرة إلى حرصها في الوقت نفسه على تفادي المصير الذي واجهته مجموعة 'جولدمان ساكس' منذ عامين حيث واجهت محاولاتها في هذا الصدد جدلًا دينيًا واسعًا انتهى إلى التوقف في نهاية المطاف.

ورصدت -في تقرير أوردته على موقعها الإلكتروني اليوم السبت- ترحيب رجال الصناعة البريطانية بإعلان رئيس الوزراء البريطاني ديفيد كاميرون الثلاثاء الماضي سعي بلاده لإحياء خطة لطرح سندات إسلامية 'صكوك' على أمل أن تثمر هذه الخطوة عن إنعاش السوق الأوسع نطاقًا.



ورجحت الصحيفة أن تحقق الصكوك البريطانية رواجا كبيرا في ظل قلة عدد الدول، حتى الإسلامية، التي طرحت صكوكا حكومية بشكل كامل.

ونقلت الصحيفة عن عبد القادر حسين، المدير التنفيذي لشركة 'المشرق كابيتال' في دبي، قوله ' إن مشروع الصكوك في بريطانيا من شأنه أن يؤدي إلى تعزيز هذه الصناعة في العالم نظرًا لأن الاقتصاد البريطاني من أكبر الاقتصادات في العالم'.

ورجحت 'فاينانشيال تايمز' أن يؤدي نجاح المسعى البريطاني، الذي يحاول التماشي مع الشريعة الإسلامية التي تحرم الفوائد، إلى دعم موقف لندن كمركز غربي بارز في هذا النوع من الاستثمار المتنامي.

ولفتت الصحيفة البريطانية إلى أن حكومة حزب العمال الأخيرة ساهمت بقدر كبير في التحضيرات القانونية والعملية اللازمة لإطلاق مشروع الصكوك، إلا أن الأزمة الاقتصادية العالمية عرقلت انطلاقه عام ٢٠٠٨ ولكن هذا لم يحبط الكثيرين من إمكانية نجاحه.

وأشارت الصحيفة إلى عزم الحكومة البريطانية إصدار صكوك بقيمة ٢٠٠ مليون جنيه استرليني (٣٢١,٨ مليون دولار أمريكي) العام المقبل.

المصدر: مصراوي - ٣ نوفمبر ٢٠١٣

بنك البركة يغطي تكاليف دراسة عدد من أيتام جمعية دور النعيم للأيتام لمدة عام دراسي



في إطار برامجه الخاصة بالمسؤولية الاجتماعية، وقّع بنك البركة – سورية اتفاقية تعاون مع جمعية دور النعيم للأيتام في دمشق، وقع هذه الاتفاقية كلاً من الدكتور محمد العمادي رئيس مجلس إدارة الجمعية و الأستاذ محمد حلبي الرئيس التنفيذي للبنك.

وتهدف هذه الاتفاقية لتغطية جزء من تكاليف الدراسة عدد من أيتام الجمعية لمدة عام دراسي كامل.

وفي بيان صحفي عقب التوقيع صرّح الأستاذ محمد حلبي بأن هذه الاتفاقية تأتي في إطار برامج المسؤولية الاجتماعية التي يقوم بنك البركة سورية بتنفيذها للمساهمة في دعم كافة فئات المجتمع السوري، كما أشار الحلبي إلى أن تنفيذ هذه البرامج هو جزء أساسي من أولويات الخطط الإستراتيجية للبنك، حيث دأب منذ دخوله إلى السوق المصرفية السورية إلى التوجه نحو دعم مثل هذه البرامج لاسيما الجمعيات الخيرية التي تُعنى برعاية الأيتام والمعوزين من أبناء المجتمع السوري وهو مستمر في هذا التوجه من خلال الخطط المستقبلية للبنك بإذن اللّه.

يذكر أن بنك البركة سورية، هو أحد مصارف مجموعة البركة المصرفية ، وواحدة من أقدم المجموعات المصرفية الرائدة في تطوير الخدمات المالية الإسلامية، وقد تميزت المجموعة عبر تاريخها العريق بمبادراتها التطويرية في الكثير من المجالات الحيوية في صناعة خدمات الصيرفة الاسلامية وبصفة خاصة في مجال بحوث تطوير الأدوات المالية الإسلامية. وللمجموعة وحدات مصرفية تابعة ومكاتب تمثيل في خمسة عشر دولة، تدير أكثر من ٤٢٥ فرع.

أيام سوريا – ٦ نوفمبر ٢٠١٣

الحكومة توافق علي اكتتاب مصر في زيادة رأسمال البنك الإسلامي للتنمية

وافقت الحكومة علي اكتتاب مصر في زيادة رأسمال البنك الإسلامي للتنمية، وقالت مصادر بوزارة المالية لـ"صدي البلد" إن الموافقة جاءت لضمان استمرار تواجد مصر القوي في هذه المؤسسة المهمة حفاظا علي النسبة الراهنة لمساهمة مصر التي تبلغ ٧,١٦٪ خاصة وأن الاكتتاب لا ينطوي علي دفع قيمة الأسهم المكتتب فيها إلا في حالة عجز البنك عن الوفاء بالتزاماته وهو أمر بعيد الاحتمال، وكذلك الموافقة علي اكتتاب مصر في نسبة الـ ٥٠٪ القابلة للاستدعاء نقدا من رأسمالالبنك المكتتب فيه بموجب الزيادة العامة الرابعة لرأس المال.

وأوضحت المصادر أنه تنفيذا لتوجيهات القمة الإسلامية الاستثنائية التي عقدت في مكة المكرمة يومي ١٤ و١٥ أغسطس عام ٢٠١٢ زيادة رأس مال البنك الإسلامي للتنمية، صدر قرار محافظي البنك زيادة كل من رأس مال البنك المصرح به من ٣٠ مليارا إلي ١٠٠ مليار دينار إسلامي ، أي نحو ١٥٣ مليار دولار ، وكذا زيادة المال المكتتب فيه من ١٨ مليارا إلي ٥٠ مليار دينار إسلامي، أي ٧٦,٥ مليار دولار ، وذلك بموجب الزيادة العامة الخامسة لرأس مال البنك بهدف تمكينه من الوفاء باحتياجات الدول الأعضاء وتأكيدا للدور الحيوي الذي يلعبه القطاع الخاص في التنمية.

وتابعت المصادر أن مصر تبلغ حصتها في رأسمال البنك ٢٧,٨٦٧ أسهم ، قيمة السهم ١٠ آلاف دينار إسلامي بمبلغ ١٢٧٨,٢٧ مليون دينار إسلامي أي حوالي ٢ مليار دولار.

وأردفت المصادر أن وزير المالية الدكتور أحمد جلال اقترح المحافظة علي نسبة مساهمة مصر في رأس مال البنكوالاكتتاب في الزيادة المذكورة بمقدار ٢٣٠,٠٩٨ سهم بقيمة أسمية مقدارها ١٠ الآلف دينار إسلامي لكل سهم تبلغ ٢,٣ مليار دينار إسلامي أي حوالي ٣,٥ مليار دولار ، لترتفع حصة مصر بذلك وتصبح ٣٥٧,٩٦٥ سهم قيمتها حوالي ٣,٦ مليار دينار إسلامي، أي حوالي ٥,٥ مليار دولار ولتكون نسبة مساهمتها في البنك ٧,١٦٪ من الزيادة الجديدة في رأس مال البنكالمكتتب فيه والبالغ ٥٠ مليار دينار إسلامي.

وحول استفادة مصر من التمويل الذي يقدمه البنك، أشارت المصادر أن إجمالي التمويل التراكمي الذي قدمه البنكالإسلامي للتنمية للمشروعات التنموية في مصر منذ إنشائه وحتي ٢٢ سبتمبر ٢٠١٣ حوالي ١,٨ مليار دولار لتمويل ٦٩ عملية في القطاعات الاقتصادية المختلفة منها ١,٥٦ مليار في مشروعات الطاقة لعدد١٥ مشروعا ، كما بلغت مساهمة البنك في تمويل المشروعات في مصر خلال الفترة من ٢٠١١ حتي ٢٠١٣ حوالي ٩٦٧,٦ مليون دولار تم توجيه معظمها لمشروعات الطاقة والكهرباء والزراعة والري والتعليم.

أخبار مصر – ١٠ نوفمبر ٢٠١٣

بنك بوبيان يستعرض اهم قنوات التواصل مع عملائه في فرع البنك بالجامعة

قدم بنك بوبيان (افضل بنك اسلامي صاعد في العالم) محاضرة لعدد من طلبة كلية العلوم الإدارية بجامعة الكويت حول قنوات التواصل الخاصة بالبنك (الخدمات الالكترونية – خدمة الهواتف الذكية – قنوات التواصل الاجتماعي – أجهزة السحب الالي) والتى يتم من خلالها التواصل بشكل فعال مع مختلف العملاء .

وتاتى هذه المحاضرة في اطار سلسلة المحاضرات التى ينظمها فرع البنك في جامعة الكويت – الشويخ والتى تهدف الى مساعدة الطلبه في التعرف على الجانب العملي من الماده العلميه التي يقومون بدراستها و كيفية تطبيقها عى أرض الواقع ، بالاضافة الى التعريف بالخدمات والمنتجات التى يقدمها البنك سواء لعملائه او المجتمع . وقام عدد من المدراء في البنك بتقديم عرض حول التطورات التى شهدها البنك مؤخرا في مجال الخدمات الالكترونية التى يقدمها لعملائه خاصة تلك التى يتميز بها والتى لا يزال هو البنك الوحيد الذي يقدمها في الكويت مثل خدمة " السحب بدون بطاقة " والتى تمكن العملاء سحب النقد من أجهزة البنك دون استخدام بطاقة السحب الآلي .

كما يعتبر البنك سباقا في مجال الخدمات المتعلقة باستخدام الهواتف الذكية والتى تم اطلاقها مؤخرا بعد إجراء عملية تحديث شاملة ومتكاملة بهدف تحقيق إستراتيجية البنك بتقديم خدمات الكترونية متميزة للعملاء تجعل التعامل مع خدماته أسرع وأمتع وأكثر سهولة .

وتتميز تطبيقات بوبيان للهواتف الذكيه بالسرعة والسهولة والتوافق في التعامل مع الاصدارات الحديثة اضافة الى الشكل المميز والجديد تماما و تعزيز وتطوير آلية الاستخدام بالاضافة الى تحسين آلية الأمان وثبات البرنامج.

الى جانب احتوائه على العديد من المزايا الاخرى ومنها توحيد آلية الدخول لجميع قنوات الخدمة المصرفية سواء عن طريق الانترنت أو أجهزة الهاتف النقال وسهولة تصفح وعرض البيانات المالية بأعلى معدلات الأمان والحماية والسرعة الفائقة للبرنامج في الاستجابة واسترداد البيانات المطلوبة .

كما يعتبر البنك اول بنك كويتي يقوم بتاسيس وحدة خاصة لقنوات التواصل الاجتماعي تقوم بالرد والتفاعل مع المتابعين لحسابات البنك على Instagram Twitter FaceBook على مدار ٢٤ ساعة .

يذكر ان فرع الجامعة قد تم افتتاحه رسميا مؤخرا وهو من الفروع التى تقدم مفهوماً جديداً للفروع المصرفية بشكل عصري يناسب احتياجات الطلبة و الأساتذة في الجامعة و ذلك بأسلوب يلبي احتياجاتهم.

ويتميز الفرع الجديد بتوفير مجموعة من الخدمات الإضافية ومن بينها خدمة طباعة و تصوير الأوراق والمستندات مجاناً للطلبة كما تم تخصيص جزء من الفرع كمكتبة صغيرة يتم فيها عرض العديد من الكتب والمراجع العلمية المهمة إلى جانب توفير خدمة الإنترنت المجانية.

كويت نيوز – ١٧ نوفمبر ٢٠١٣

المنتدى الاقتصادي الإسلامي العالمي التاسع "عالم متغير.. علاقات جديدة"

انعقد قبل أيام في لندن المنتدى الاقتصادي الإسلامي العالمي تحت شعار "عالم متغير... علاقات جديدة" شارك فيه العديد من رؤساء الدول والحكومات وأصحاب القرار الاقتصادي والمالي، في الوقت الذي تشهد فيه المؤسسات المصرفية والاقتصادية الإسلامية نموا سريعا وانتشارا واسعا حتى وصل إلى عقول أصحاب القرار المالي والاقتصادي في الدول الغربية ورسّخ لديهم القناعة بالايجابيات التي جعلت من هذا الاقتصاد ومؤسساته المالية والمصرفية يفرض نفسه وبقوة في أسواقهم المالية، وهاهي لندن كبرى العواصم الأوروبية تستضيف أكبر مظاهرة اقتصادية إسلامية بهدف استقطاب الاستثمارات الإسلامية سواء في القطاع المصرفي أو القطاع الإنتاجي وكذلك قطاع التجارة الدولية.



الأهمية التي تسجل لهذا المنتدى كونه رسّخ القناعة التي قادت دول العالم إلى الاهتمام بالمصرفية الإسلامية وأيضا بمفردات الاقتصاد الإسلامي وتمثل في أن المصرفية الإسلامية وأدواتها التمويلية أصبحت حقيقة راسخة في عالم المال والإعمال وتستقطب الاهتمام من العديد من رجال الأعمال وأصحاب القرار الاقتصادي في العالم.وأن الدول الغربية أصبحت في سباق لجذب الاستثمارات الإسلامية إلى أسواقها المالية والانفتاح أكثر على العالم الإسلامي رغم "الفوبيا" التي تولدت لدى الكثيرين من الإسلام والمسلمين.

وباعتراف رئيس وزراء بريطانيا في كلمته أمام المنتدى بأن الاستثمار الإسلامي هو الأساس في نجاحهم، ونفسر ذلك بحجم مساهمة رؤوس الأموال العربية والإسلامية العاملة في النشاطات الاقتصادية وزيادة حجم استثماراتهم والمقدرة ب ١٢ مليار جنيه إسترليني،هذا إذا علمنا أن بريطانيا يعمل بها ٢٢ مصرف إسلامي تقدم منتجات مالية وفق الشريعة الإسلامية وحوالي ٢٥ شركة استشارات قانونية متخصصة في التمويل والاقتصاد الإسلامي.

وأن الاقتصاد الإسلامي له رسالة أخلاقية، وكما وصفته صحيفة التايمز "Times" البريطانية بأنه "يُذكر بما يراه الكثيرون تدبيراً أخلاقيا للموارد المالية"،ومرجع ذلك هو التزامه بأحكام الشريعة الإسلامية بأفقها الديني والأخلاقي والإنساني.وإن هذا الملتقى شكل فرصة تاريخية للاقتصاد العالمي لتجاوز التحديات التي تواجهه من خلال التقاء عناصر القوة في الاقتصاد الإسلامي والغربي وبناء الثقة التي تعزز التعاون والتفاهم بين النظامين.

وإن انعقاد هذا المنتدى ولأول مرة خارج الدول الإسلامية وضع المؤسسات المالية والمصرفية الإسلامية أمام مسؤوليات جادة تفرض عليها تطوير أدائها وقدراتها التنافسية للاستجابة للطلب العالمي على المنتجات المالية الإسلامية وخاصة في موضوع الصكوك ويعزز ذلك التقديرات الخاصة للأصول والاستثمارات الإسلامية في مختلف دول العالم حيث من المتوقع أن تصل إلى ٢,٦ تريليون دولار العام ٢٠١٧ .

وهي مطالبة كذلك بالتحول السريع إلى مرحلة جديدة من العمل الجاد والمتواصل والاستفادة من الظروف المتاحة كافة أمامها والأفق الجديد الذي أوجده هذا المنتدى لمواصلة النمو وبذل المزيد من الجهد لابتكار أدوات مالية جديدة وتطوير صناعتها المالية القائمة، علما بأن دول العالم الإسلامي والمنطقة العربية مع دول العالم وخاصة الأوروبية تشهد تغيّرات ديموغرافية واقتصادية وسياسية ونمط جديد من العلاقات الثقافية والمعرفية لابدّ وأن ينعكس ذلك على العمل المصرفي سواء التقليدي أو الإسلامي.

صحيفة الغد – ١٠ نوفمبر ٢٠١٣

«مصرف الإمارات الإسلامي» يطلق حملة لتحويل العملات الخليجية بلا رسوم

أعلن "مصرف الإمارات الإسلامي"، أحد المؤسسات المالية الإسلامية في الإمارات، عن إطلاقه لحملة خاصة بتحويلات العملات الأجنبية، تستهدف عملات منطقة دول مجلس التعاون الخليجي. ويسري العرض حتى ٢٠ نوفمبر ٢٠١٣، ويتضمن توفير أسعار خاصة من دون رسوم على التحويلات التي تتضمن العملات الخمس لدول المنطقة وهي: الريال السعودي والريال العُماني والدينار البحريني والدينار الكويتي والريال القطري.

ومن المتوقّع للحملة أن تستقطب اهتماماً واسع النطاق من المقيمين في الامارات من دول التعاون الخليجي ممن يعتزمون تحويل الأموال إلى بلدانهم، حيث سيكون بمقدورهم الاستفادة من أسعار الصرف الخاصة التي يوفّرها "مصرف الإمارات الإسلامي" عبر هذه الحملة، ومن دون دفع رسوم معاملات. وبهذه المناسبة قال فيصل عقيل نائب الرئيس التنفيذي – الأفراد وإدارة الثروات في "مصرف الإمارات الإسلامي": "يعدّ تحويل العملات الأجنبية جانباً هاماً من جوانب الحياة في الإمارات، وذلك بسبب وجود شريحة واسعة من المقيمين الذين يعملون فيها، ويقومون بعمليات التحويل النقدي إلى دولهم، ويسعدنا أن نطلق هذه الحملة من دون دفع رسوم معاملات مع إمكانية الاستفادة من أسعار خاضعة للحسومات في جميع فروعنا، وقد حرصنا على تقديم الحملة في هذه الفترة من السنة، حيث نتوقّع إجراء تحويلات نقدية هائلة ضمن دول منطقة مجلس التعاون الخليجي".

وتعدّ هذه الحملة الخاصة بتحويل العملات الخليجية جزءاً من استراتيجية "مصرف الإمارات الإسلامي" الأوسع نطاقاً والهادفة لتنويع وتوسعة تشكيلة منتجاته، فضلاً عن تزويد المتعاملين بمنتجات لتحويل وصرف العملات، إلى جانب خدماته المصرفية الاعتيادية للأفراد.

مباشر للمعلومات – ١٠ نوفمبر ٢٠١٣

٤٤٢ مليون ريال صافي دخل بنك بروة حتى سبتمبر



حقق بنك بروة صافي دخل قدره ٤٤٢ مليون ريال خلال الأشهر التسعة الأولى من العام الحالي بنمو قوامه ٦٠٪ مقارنة بالفترة ذاتها من السنة المنقضية. وارتفع إجمالي الدخل بنسبة ٢٦٪ إلى ١,١ مليار ريال للتسعة أشهر من عام ٢٠١٣ مقارنة مع ٨٥٥ مليونا لنفس الفترة من عام ٢٠١٢، وازدادت ربحية السهم إلى ١,٤٩ ريال مقارنة مع ٩٤ درهما للفترة نفسها من العام الماضي. وعلق سعادة الشيخ محمد بن حمد بن جاسم آل ثاني رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لمجموعة بنك بروة قائلاً: «إن إنهاء الربع الثالث من العام بأداء مالي جيد هو أمر مشجع للغاية، كما أنه يعكس نجاح استراتيجيتنا والنهج الانتقائي الذي نستخدمه في الأسواق التي نختار التنافس فيها. ونحن نتطلع قدماً إلى تحقيق المزيد من النمو، والاستمرار في المساهمة بلعب دور فعال في تطوير الاقتصاد القطري والخدمات المالية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية، بالإضافة إلى خلق المزيد من القيمة والفائدة لكل من عملائنا ومساهمينا».

ومن أبرز النجاحات التي حققتها المجموعة في الأشهر التسعة الفوز بأعمال كبيرة مرتبطة بمشاريع البنية التحتية الرئيسية في البلاد، كما شهد بنك بروة أيضاً توسعا انتقائيا في فروع الخدمات المصرفية للأفراد وتمديد ساعات العمل في بعض الفروع، مما يقدم المزيد من الراحة لقاعدة عملاء بنك بروة المتزايدة.

توسيع النشاط

في أسواق رأس المال الإسلامية، واصل بنك بروة توسيع نشاطاته في هذا القطاع الاستراتيجي للنمو. خلال عام ٢٠١٣، تولى بنك بروة دور مدير الاكتتاب المشترك لصكوك بنك البركة التركي من المستوى الثاني التي بلغت ٢٠٠ مليون دولار، بالإضافة إلى دور مدير اكتتاب مساعد لحكومة دبي وطيران الإمارات وإصدارات صكوك بنك دبي الإسلامي.

يأتي النمو في صافي الدخل وربحية السهم نتيجةً لإدارة المخاطر الحكيمة ونموذج العمل المحدد جيداً في جوهر استراتيجية نمو البنك، بحسب ما أورده الأخير في بيان صحافي.

وقال السيد ستيف تروب الرئيس التنفيذي لمجموعة بنك بروة تعليقاً على النتائج: «نستمر في تحقيق نتائج مالية رائعة وخلق المزيد من القيمة لمساهمينا، وسوف نستمر في تحسين وتعزيز هذا النموذج التجاري لتحقيق نتائج أفضل في الأشهر والسنوات المقبلة، ولا يتحقق ذلك إلا من خلال تحديد قطاعات النمو الاستراتيجية والتركيز عليها، بالإضافة إلى صياغة المقترحات المتخصصة لعملائنا ومراقبة التكاليف عن كثب».

صحيفة العرب — ١٧ نوفمبر ٢٠١٣

«نور الإسلامي» يوفر تمويل العقارات قيد التنفيذ لغير المقيمين والمستثمرين العالميين المرتقبين

أطلق بنك نور الإسلامي حلول تمويل متوافقة مع أحكام الشريعة الاسلامية للعقارات قيد التنفيذ، وتستهدف غير المقيمين في الدولة من مختلف أنحاء منطقة دول مجلس التعاون الخليجي، إضافة إلى المستثمرين المرتقبين من مختلف أنحاء العالم ممن يسعون لامتلاك منزل ثانٍ في الدولة، أو يرغبون في الاستفادة من الخيارات الاستثمارية المجزية. وبتوفيره هذه الخدمة، يصبح البنك الوحيد في الإمارات الذي يقدم خيارات تمويل العقارات قيد التنفيذ. ويقدم البنك خدمة التمويل العقاري مقابل معدل ربح تنافسي يبلغ ٥,٧٥ ٪ لتمويل عقارات أو اعادة تمويل عقارات ممولة من قبل بنوك اخرى سواء كانت عقارات جاهزة أو قيد التنفيذ. وبموجب برنامج التمويل هذا، يمكن للمقيمين في منطقة دول مجلس التعاون بالإضافة إلى المقيمين في معظم دول مجموعة العشرين والمستثمرين المرتقبين الآخرين، الحصول على تمويل يغطي ما يصل إلى ٦٥ ٪ من قيمة العقارات الجاهزة و٥٠ ٪ من قيمة العقارات قيد التنفيذ؛ بحيث لا يتجاوز الحد الأقصى للتمويل ٥ ملايين درهم.

ويمكن للموظفين وأصحاب الأعمال الخاصة أيضًا الاستفادة من حل التمويل العقاري الذي يقدمه البنك؛ حيث يستطيع الموظفون الحصول على التمويل لفترة استحقاق تصل إلى ٢٥ عامًا، بينما تبلغ فترة الاستحقاق لأصحاب الأعمال الخاصة ٢٠ عامًا فقط.

ويستند هامش الربح على معدل الأيبور (معدل الربح على التعاملات المالية بين المصارف العاملة في الدولة) المرتبط بآلية تسعير شفافة تتميز بهوامش ربح ثابتة طوال مدة التمويل. ويضمن استخدام الإيبور عدم تدخل المصارف في عملية التسعير، حيث تكون مستندة في الأساس إلى تذبذبات الإيبور.

وقال جون تشانغ، رئيس قسم الخدمات المصرفية للأفراد في البنك: تحظى خدمة التمويل العقاري لغير المقيمين في الدولة من مختلف أنحاء منطقة دول مجلس التعاون، إضافة إلى المستثمرين العالميين المرتقبين، بإقبال كبير؛ فغالبية عملائنا من البحرين وقطر والسعودية وحتى الهند على وشك إتمام صفقات تمويل عقارية مع البنك.

وأضاف: علاوة على ذلك، نقدم للمستثمرين المرتقبين قائمة واسعة من المشاريع والوحدات العقارية التي يمكنهم الاختيار من بينها. وقد لاحظنا اهتمامًا خاصًا بمشاريع مثل مجمع بولو هومز ضمن مشروع المرابع العربية؛ وجميرا جولف استايتس؛ وبلازو فيرساتشي دبي. ونحن على ثقة تامة من أن انفراد بنك نور الإسلامي في الإمارات بتقديم حلول تمويلية للعقارات قيد التنفيذ من شأنه إضافة المزيد من الزخم إلى قطاع العقارات السكنية الذي بدأ يستعيد نشاطه في الدولة.

ووفقاً لتقرير صادر عن دائرة الأرضي والأملاك بدبي في يوليو الماضي، بلغت قيمة صفقات تمويل شراء العقارات ٥١,٣ مليار درهم، بزيادة نسبتها ٦٧ ٪ مقارنة بالعام الماضي، مما يعني أن المجال مفتوح أمام مجموعة أكبر من المستثمرين للمشاركة في سوق العقارات بالدولة، الأمر الذي من شأنه زيادة الطلب.

البيان الاقتصادي — ١٧ نوفمبر ٢٠١٣

رقابة " تعلن عن بدأ التسجيل لبرنامج المصرفي الإسلامي المعتمد في الكويت"



تنطلق في دولة الكويت الأسبوع القادم فعاليات دورة واختبار شهادة المصرفي المعتمد وذلك بفعالية مشتركة تقيمها شركة رقابة ونادي التمويل الإسلامي ، وتنعقد الدورة في جامعة الخليج للعلوم والتكنولوجيا ، وتأتي هذه الفعالية ضمن اتفاقية التعاون العلمي ومكملة لفعاليات التعاون العلمي بين رقابة والنادي والتي شهدت انعقاد دورات واختبارات شهادات المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية في وقت سابق من هذا العام وتكللت بنجاح باهر.

وتنعقد الدورة بتاريخ ٢٤ وحتى ٢٧ نوفمبر الجاري ويحاضر فيها الدكتور عبدالباري مشعل رئيس مجموعة رقابة للتدقيق الشرعي والاستشارات المالية الإسلامية وذلك بمعدل ٦ ساعات تدريبية يومياً من الساعة ٣:٣٠ وحتى ٩:٣٠ مساء، ، وتقدم الدورة بسعر تفضيلي للطلبة وموظفي بيت التمويل الكويتي وشركاته التابعة .

وبهذه المناسبة صرح السيد مهند الدكاش – المدير التنفيذي لرقابة بأن هذه الفعالية تأتي ضمن اهتمام شركة رقابة بالسوق الكويتي بكافة الجوانب بدءاً بالتدقيق الشرعي ومروراً بالاسشارات المالية الإسلامية وانتهاءً بالتدريب المهني ، خاصةً في سوق نشط وواعد كالسوق الكويتي وختم تصريحه بتمنياته بالاستفادة للمشتركين بالدورة وأن تتكلل بالنجاح والتميز.

رقابة – ١٨ نوفمبر ٢٠١٣

رئيس البنك الإسلامى للتنمية : حققنا تعاونًا اقتصاديًا وماليًا مهمًا

كشف "مصرف الإمارات الإسلامي"، أحد المؤسسات المالية الإسلامية الرائدة في دولة الإمارات العربية المتحدة، اليوم النقاب عن هويته المؤسسية الجديدة باسم "الإمارات الإسلامي". ويأتي إعلان الاسم الجديد كجزء من عملية تغيير العلامة التجارية التي يعتمدها المصرف، والتي تعكس نهجه الحديث الأكثر حيوية، والمرتكز على تحسين جودة خدمة العملاء.

ويأتي اعتماد العلامة التجارية الجديدة بعد دراسة توجهات السوق من قبل فريق عمل مختص في المصرف، والذي عمل بالتنسيق منذ أكثر من ١٢ شهراً مع المجموعات التي تركّز على خدمة العملاء، حيث اعتُمد في تصميم العلامة التجارية على البساطة وبشكل يتمحور حول العملاء. وتمثل الخطوط الأفقية الثلاثة بشكل حرف "E" مجالات العمل المحورية الثلاثة للمصرف وهي: الخدمات المصرفية للأفراد والخدمات المصرفية للشركات الصغيرة والمتوسطة والخدمات المصرفية للمؤسسات التجارية الكبيرة، أما الخط العمودي بشكل "I" فهو يمثل التركيز الكامل على العملاء. وقد تم اختيار ألوان العلامة التجارية الجديدة لتعكس المكانة الفريدة والمميزة التي يتمتع بها المصرف في السوق، باعتباره مؤسسة مصرفية إسلامية تخدم الجميع وتقدم حلولاً مبتكرة للعملاء، وليس المنتجات المصرفية الاعتيادية فحسب.

وبهذه المناسبة، قال جمال بن غليطة، الرئيس التنفيذي لـ "الإمارات الإسلامي": "تمثل علامة 'الإمارات الإسلامي' الجديدة انعكاساً للنقلة النوعية التي شهدناها على مدى العامين الماضيين، كما أنها انعكاس لرؤيتنا الشخصية لأنفسنا في الحاضر والمستقبل. وتمثل العلامة التجارية الجديدة المميزة والنابضة بالحياة مكانتنا الفريدة من نوعها باعتبارنا شركاء ومستشارين لعملائنا، بالإضافة إلى البساطة والشفافية التي تمثل جوهر وصميم عملنا".

وقد شهد "الإمارات الإسلامي" منذ تأسيسه تطوراً كبيراً وتقدماً ملحوظاً، ويبرز اليوم باعتباره مؤسسة حديثة تقدم حلولاً لجميع شرائح المجتمع. وعلى مدى العامين الماضيين، كان المصرف الأسرع نمواً في السوق، حيث حرص



على توسيع نطاق عمله ليشمل قطاعات كبيرة وجديدة. ويهدف "الإمارات الإسلامي" عبر الكشف عن علامته التجارية الجديدة إلى إيصال رسالته المرتكزة على الابتكار وتحسين جودة خدمة العملاء إلى الجميع.

وأضاف بن غليطة قائلاً: "تقدم مجالات خدمات الأعمال لدينا، سواء كانت بشكل منفرد أو متكامل، الحلول المناسبة للعملاء بغض النظر عن مستواهم المعيشي، سواء كانوا يبحثون عن حلول الأعمال أو الحلول الشخصية أو غيرها".

وقامت جميع القنوات التابعة لـ "الإمارات الإسلامي" – مثل الموقع الإلكتروني، والخدمات المصرفية عبر الإنترنت، والخدمات المصرفية عبر الهاتف المتحرّك، وأجهزة الصراف الآلي – باعتماد الشعار الجديد، فيما سيتم تغيير العلامة التجارية في الفروع على مراحل خلال شهري نوفمبر وديسمبر من هذا العام.

ومن جانب آخر، أكد "الإمارات الإسلامي" على أن تغيير العلامة التجارية لن يؤثر على سير الخدمات المصرفية التي يقدمها للعملاء، في حين سيبدأ العملاء بتلقي البطاقات الجديدة التي تحمل الشعار الجديد لـ "الإمارات الإسلامي" خلال الربع الأول من عام ٢٠١٤.

بال إف إكس – ٢١ نوفمبر ٢٠١٣

٥٠ مليون ريال قيمة اول صكوك أجارة بسلطنة عمان



أحتفلت تلال للتطور بتوقيع اول عقد صكوك اجارة فى السلطنة بقيمة ٥٠ مليون ريال عمانى وصرح حمود بن سنجور الزدجالي الرئيس التنفيذي للبنك المركزي العماني: ان القرار الخاص بحجم وتوقيت الاصدارات الحكومية المقبلة سواء سندات التنمية الحكومية أو الصكوك الاسلامية سيتم اتخاذه بعد صدور الموازنة السنوية للسلطنة حيث من المنتظر ان تعطي الموازنة- المقرر اعلانها في بداية يناير المقبل- اشارات حول الحجم المطلوب للاصدارات التي ستوجه لتمويل العجز المقدر في الموازنة او تمويل جزء من المشروعات الكبرى التي يتم القيام بها في السلطنة.

وجاءت تصريحات الرئيس التنفيذي للبنك المركزي على هامش الاحتفال بإصدار أول صكوك إجارة متوافقة مع الشريعة الاسلامية في السلطنة بقيمة ٥٠ مليون ريال عماني لصالح شركة تلال للتطوير التي تسعى لتخصيص مبلغ الصكوك لأعمال التوسعة لمشروع مجمع التلال وقد اقيم الاحتفال تحت رعاية سعادة الشيخ عبدالله بن سالم السالمي الرئيس التنفيذي للهيئة العامة لسوق المال.

واعرب الرئيس التنفيذي للبنك المركزي عن امله في ان تشهد السلطنة توسعا في اصدار الصكوك الاسلامية موضحا أن الصكوك بطبيعتها تصدر بغرض التمويل، وهناك اهمية خاصة لتدشين اول اصدار من نوعه من قبل احدى مؤسسات القطاع الخاص مشيرا سعادته الى ان القطاع الحكومي سيبدأ هذا التوجه قريبا لكن حتى الان لم يتم اتخاذ قرار فيما يخص توقيت او حجم الاصدار وهناك لجنة مشتركة بين وزارة المالية والهيئة العامة لسوق المال تعمل على دراسة اصدار الصكوك الاسلامية وتحديد المتطلبات الاساسية للاصدار الذي سيكون في اطار منظومة الاصدارات الحكومية لكن تقرر بالفعل ان يكون الاصدار بالريال العماني ونأمل ان يكون عليه اقبال من جهة المستثمرين. وفيما يتعلق باصدار الصكوك الاسلامية لصالح شركة تلال فقد نفذت شركة المدينة للاستثمار الدور الرئيسي كمدير مشترك لإصدار صكوك الإجارة وذلك تحت مظلة شركة صكوك الحديثة الأمر الذي يمهد الطريق أمام إصدارات مماثلة من شركات أخرى في السلطنة.

واكد المهندس خميس بن مبارك الكيومي رئيس مجلس ادارة شركة المدينة ان الإصدار يعد موجة جديدة في قطاع الصيرفة الإسلامية في السلطنة وسوق رأس المال الإسلامي وتؤمن المدينة للاستثمار بالمنتجات المطابقة للشريعة، وإصدار هذه الصكوك جعل المدينة من الشركات الرائدة في مجال الصيرفة الإسلامية في عمان.

كما اوضح المهندس عبدالرحمن بن عوض برهام ،عضو مجلس إدارة شركة تلال للتطوير قائلا: نحن سعداء كثيرا بأننا أول شركة عمانية تصدرالصكوك، وأننا استطعنا لعب دور تاريخي في مجال الصيرفة الإسلامية في عمان وبنجاح إصدار هذه الصكوك سوف نستطيع المضي قدما في إكمال مشاريع التوسعة لمجمع التلال، الذي ينعكس إيجاباً على سوق التجزئة في عمان.

وتوجه عبد الصمد المسكري الرئيس التنفيذي لشركة المدينة للاستثمار بالشكر لكل المستثمرين المشاركين في إنجاح هذا الإصدار خاصة بنك نزوى الذي كان المدير والمنسق الرئيسي المشترك لهذا الإصدار وصاحب أكبر نسبة مشاركة للاستثمار في هذه الصكوك وبنك ظفار وميثاق للصيرفة الإسلامية (بنك مسقط) والبنك الدولي الإسلامي (قطر)، على قيامهم بالدور ذاته في هذه الصكوك المصدرة.

وكان مكتب مورجن ولويس المستشار للإصدار من خارج السلطنة ومن داخل السلطنة مكتب البوسعيدي ومنصور جمال وشركاؤه ومكتب تراورز أن هاملنز كما قامت شركة أماني للاستشارات المالية بمهمة الإشراف الشرعي على هذا الإصدار للتأكد من مطابقته للمبادئ والقوانين الإسلامية. وكانت الهيئة العامة لسوق المال قد وافقت في يوليو الماضي على اصدار أول صكوك اسلامية في السلطنة من فئة الاجارة وقد تم الاصدار عبر اكتتاب خاص ويتم احتساب العائد من اليوم التالي لانتهاء الاكتتاب والصكوك موزعة على ٥٠٠ الف صك بقيمة ١٠٠ ريال للصك الواحد وتوجه الحصيلة لتمويل المرحلة الثانية من جراند مول،وعلى هامش الفعالية تم تكريم عدد من الشخصيات.

صحيفة النبأ الالكترونية – ١٧ نوفمبر

تأليف: هبة مرهف الجزماتي
رسوم: نور مرهف الجزماتي

المصارف



يوم من الأيام كنت أقرأ سيرة سيدنا ابراهيم (عليه السلام)، وأثار استغرابي أن سيدنا ابراهيم كان يتفكر في هذه الدنيا حتى وجد ربه

وأنا الصغيرة التي ستكبر قررت أن أتفكر في علوم أخرى ثم أطالع عنها كي أزيد من ثقافتي فوجدت أن الاقتصاد هو محور العلوم

وأخذتني فكرة المصارف وشرعت أتساءل عن نوعي المصارف هناك مصارف إسلامية ومصارف تقليدية ربوية ولكن ما الفرق بينهما؟ وكيف يتعاملون؟



عزمت أن أعتمد على نفسي فتناقشت مع الأستاذ سامر





فقال: يا بنيتي

إن المصارف الإسلامية لا تتعامل بالفائدة.

آه تذكرت لقد أخبرتني عنها ..فالفائدة هي مال بمال مع زيادة

أحسنت..

والبنوك الإسلامية تتفوق على البنوك التقليدية من خلال دخولها العميق في قطاع الاستثمار ما ينعكس إيجاباً على الاقتصاد

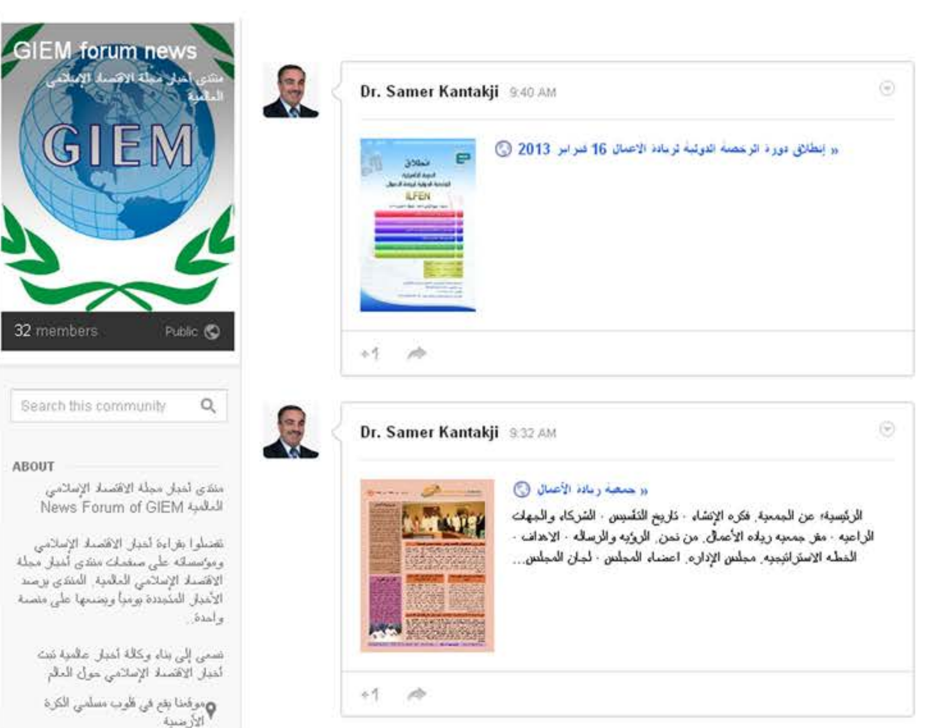
أما التقليدية أساس تعاملاتها الربا وهي كالبالون

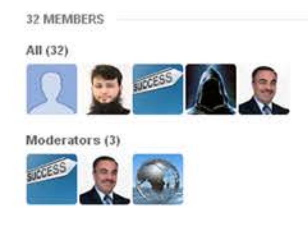
ينتفخ إلى أن ينفجر لأنه لايستطيع تحمل الأخطاء الربوية

وتتطاير أضراره مؤدية إلى أزمات مالية واقتصادية تدمر اقتصاد البلد



منتدى أخبار مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية





منتدى أخبار مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية News Forum of GIEM تفضلوا بقراءة أخبار الاقتصاد الإسلامي ومؤسساته على صفحات منتدى أخبار مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية. المنتدى يرصد الأخبار المتجددة يومياً ويضعها على منصة واحدة.. نسعى إلى بناء وكالة أخبار عالمية تبث أخبار الاقتصاد الإسلامي حول العالم..

يمكنكم زيارة المنتدى على هذا الرابط

https://plus.google.com/u/0/communities/113391410978514733116

التعاون العلمي











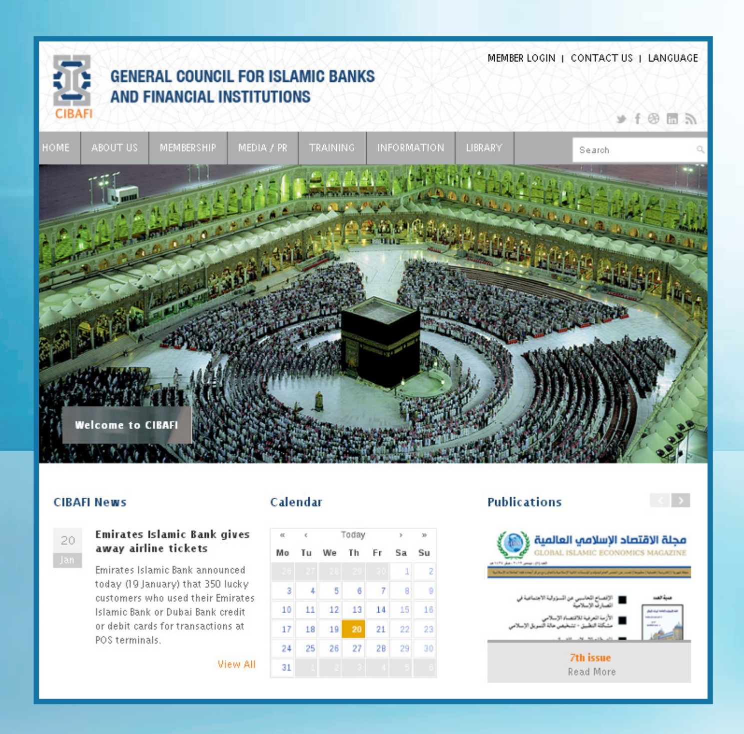
General Council for Islamic Banks And Financial Institutions

CIBAFI

المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية

نرعى الصناعة المالية الإسلامية ونمثلها في العالم

- المعلومات المالية والإدارية
- البحوث والتقارير المالية
- التدريب وتطوير الموارد البشرية
- المكتبة الإلكترونية





www.cibafi.org

P.O.Box : 24456 Bahrain - E-mail: cibafi@cibafi.org

Tel : 0097317357300 - Fax: 0097317324902 -0097317357307